

HUBUNGAN KONSEP DIRI DAN KONFORMITAS TERHADAP
PEMBELIAN KOMPULSIF PADA MAHASISWA FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MALANG

SKRIPSI



Oleh:

Dewi Wijayanti

13410037

FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

2017

HUBUNGAN KONSEP DIRI DAN KONFORMITAS TERHADAP
PEMBELIAN KOMPULSIF PADA MAHASISWA FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MALANG

SKRIPSI

Diajukan Kepada

Dekan Fakultas Psikologi UIN Malang

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam

Memperoleh Gelar Sarjana Psikologi (S.Psi)

Oleh:

Dewi Wijayanti

13410037

FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

2017

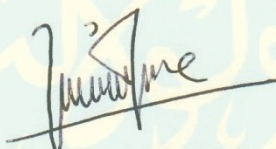
HALAMAN PERSETUJUAN**HUBUNGAN KONSEP DIRI DAN KONFORMITAS TERHADAP
PEMBELIAN KOMPULSIF PADA MAHASISWA FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MALANG**

SKRIPSI

Oleh:

Dewi Wijayanti

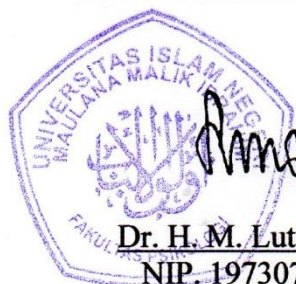
13410037

Telah disetujui oleh:
Dosen PembimbingDr. Retno Mangestuti, M.Si
NIP: 19750220200312004

Mengetahui,

Dekan Fakultas Psikologi

UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Dr. H. M. Lutfi Mustofa, M.Ag
NIP. 197307102000031002

LEMBAR PENGESAHAN

**HUBUNGAN KONSEP DIRI DAN KONFORMITAS TERHADAP PEMBELIAN KOMPULSIF
PADA MAHASISWA FAKULTAS PSIKOLOGI UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MALANG**

SKRIPSI

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji dan Dinyatakan Diterima sebagai Salah Satu
Persyaratan untuk Memperoleh Gelar Sarjana Psikologi (S.Psi)

Tanggal 10 Maret 2017

SUSUNAN DEWAN PENGUJI DAN TANDA TANGAN**Susunan Dewan Penguji****Dosen Pembimbing****Penguji Utama**


Dr. Retno Mangestuti, M.Si
NIP. 19750220200312004

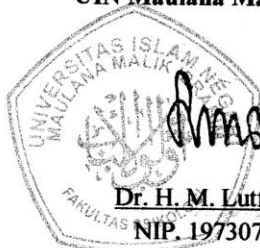


Dr. Endah K. Purwaningtyas, M.Psi., Psikolog
NIP.197505142000032003

Ketua Penguji


Fina Hidayati, MA
NIP.198610092015032002

**Mengesahkan,
Dekan Fakultas Psikologi
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang**




Dr. H. M. Lutfi Mustofa, M.Ag
NIP. 197307102000031002

SURAT PENYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dewi Wijayanti

NIM : 13410037

Fakultas : Psikologi

Menyatakan bahwa skripsi yang saya buat dengan judul “Hubungan Konsep Diri dan Konformitas Terhadap Pembelian Kompulsif pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Malang”, adalah benar-benar karya sendiri baik bagian maupun keseluruhan, kecuali dalam bentuk kulipan yang disebutkan sumbernya. Jika dikemudian hari ada claim dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan pihak Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila pernyataan ini tidak benar, saya bersedia mendapat sangsi.

Malang, 8 April 2017

Penulis



Dewi Wijayanti
NIM 13410037

MOTTO

قُلْ يٰٓأَهْلَ ٱلْكِتَٰبِ لَا تَغْلُواْ فِى دِينِكُمْ غَيْرَ ٱلْحَقِّ وَلَا تَتَّبِعُواْ أَهْوَآءَ قَوْمٍ قَدْ ضَلُّواْ

مِن قَبْلُ وَأَضَلُّواْ كَثِيرًا وَضَلُّواْ عَن سَوَآءِ ٱلسَّبِيلِ ۚ

Katakanlah: "Hai ahli Kitab, janganlah kamu berlebih-lebihan (melampaui batas) dengan cara tidak benar dalam agamamu. dan janganlah kamu mengikuti hawa nafsu orang-orang yang telah sesat dahulunya (sebelum kedatangan Muhammad) dan mereka telah menyesatkan kebanyakan (manusia), dan mereka tersesat dari jalan yang lurus".

(QS. AL- Maidah 5:77)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Teruntuk orang yang paling saya cintai yakni Bapak Wuliyadi dan wanita yang paling membuat saya kagum yaitu Ibu Mujiati, yang telah berjuang bersusah payah dengan penuh keikhlasan untuk mendidik saya sampai bisa mencapai titik saat ini, dan trimakasih atas doa , dan dukungan motivasi yang selalu beliau pesankan kepada saya, dan segala nasihat yang sangat saya taati hingga sekarang, kalian adalah pahlawan dalam hidup saya, trimakasih.

Yang tak terlupakan untuk pembimbing saya Dr. Retno Mangestuti, M.Si. Ibu yang selalu mendampingi dan membimbing dengan sangat sabar dan telaten, dan terimakasih telah meluangkan waktunya untuk membantu saya untuk menyelesaikan penelitian ini.

Dan tak lupa untuk orang yang sangat mendukung dalam setiap prosesnya mas Imam Syafii, trimakasi atas kesabaran dan doanya, dan taklupa untuk teman- teman dan sahabat saya Berlian Ayu, yang selalu memberikan semangat dan saling membatu, dan tak lupa untuk teman-teman SKJ 20, Trya Rahayu, Raiza, Annisa, Dahniar, Fuad, M.Devi, dan Trivina, trimakasih kalian telah memberikan warna dalam perjalanan empat tahun terakhir ini, kalian sangat mengesankan. Trimakasih semuanya.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim,

Puji syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat rahmat dan rahmat-Nya, peneliti dapat menyelesaikan laporan penelitian yang berjudul hubungan konsep diri dan konformitas terhadap pembelian kompulsif pada mahasiswa fakultas psikologi universitas islam negeri malang” sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana S-1 di Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Maling Ibrahim Malang.

Peneliti menyadari bahwa dalam melaksanakan penelitian ini, peneliti mendapat bantuan yang sangat besar dari berbagai pihak. Dengan tulus dan rendah hati peneliti menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua orangtua: Bapak Wuliyadi dan Ibu Mujiati yang telah mendukung sepenuhnya yang selalu memberikan kasih sayang serta doanya dan yang telah mendidik peneliti hingga bisa menyelesaikan studi dengan baik, sukses dan tepat waktu.
2. Prof. Dr.H.Mudjia Rahardjo, M.Si Selaku Rektor UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Dr. H.M. Lutfi Mustofa, M.Ag Selaku Dekan Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Dr. Retno Mangestuti, M.Si. Selaku Dosen Pembimbing yng telah memberikan bimbingan kepada penulis dengan penuh kesabaran.
5. Dr. Muhammad Mahpur, M.Si Selaku Dosen Wali yang telah memberi nasihat dan motivasi kepada penulis sejak menjadi mahasiswa baru hingga akhir.
6. Segenap dosen Fakultas Psikologi Yang telah mendidik dan memberikan ilmu selama masa perkuliahan di UIN Maulana Malik

Ibrahim Malang dan seluruh staf yang selalu sabar melayani segala administrasi selama proses penelitian ini.

7. Teman-teman psikologi angkatan 2013 dan keluarga besar psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan banyak pelajaran.
8. Annisa, Rayza, Dahniar, Berlian, Mega dan semua pihak yang mendukung dan membantu selama peneliti hingga terlaksanakannya penelitian yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu.

Dalam laporan ini, peneliti menyadari masih sangat jauh dari kata sempurna karena terbatasnya pengetahuan dan keterampilan yang peneliti miliki, untuk itu peneliti mengharapkan saran yang bersifat membangun guna penyempurnaan laporan penelitian ini. Akir kata, peneliti berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang membantu. Semoga karya ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu dan pengaplikasian.

Malang, 10 April 2017

Dewi Wijayanti

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGAJUAN.....	ii
HALAMAN PESETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
SURAT PERNYTAAN	v
MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABLE.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	10
C. Tujuan Penelitian	11
D. Manfaat Penelitian	11
BAB II KAJIAN TEORI.....	13
A. Konsep diri.....	13
1. Pengertian Konsep Diri.....	13
2. Dimensi Konsep Diri	14
3. Faktor yang mempengaruhi Konsep Diri.....	18
4. Konsep Diri Perspektif Islam	19
B. Konformitas	21
1. Pengertian konformitas	21
2. Aspek-aspek konformitas.....	22
3. Faktor yang mempengaruhi konformitas	23
4. Konformitas perspektif islam.....	25
C. Pembelian kompulsif.....	26
1. Pengertian Pembelian Kompulsif.....	26
2. Aspek-aspek Pembelian Kompulsif	27
3. Faktor yang mempengaruhi Pembelian Kompulsif.....	28
4. Pembelian Kompulsif Perspektif Islam.....	29
D. Hubungan Konsep diri Konformitas, dan Pembelian Kompulsif	30
E. Hipotesis.....	31
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	32
A. Rancangan Peneliatian	32
B. Identifikasi Variabel.....	32
C. Definisi Operasional	33
D. Populasi dan Sampel	34
E. Tehnik Pengumpulan Data.....	36
F. Instrumen Penelitian	39
G. Validitas dan Reliabilitas	43
BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	49
A. Deskripsi Lokasi Penelitian.....	49

B. Pelaksanaan Penelitian.....	54
C. Hasil Penelitian	55
D. Hasil Uji Asumsi.....	60
E. Hasil Deskriptif Data	62
F. Hasil Analisis Data.....	63
G. Hasil Uji Hipotesis.....	70
H. Pembahasan.....	72
I. Hubungan Konsep Diri dan Konformitas terhadap Pembelian Kompulsif.....	77
BAB V PENUTUP.....	81
A. Kesimpulan	81
B. Saran	82
DAFTAR PUSTAKA	85
LAMPIRAN.....	87

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Skema Penelitian.
Tabel 3.2	Sampel Mahasiswi Psikologi UIN Malang.
Tabel 3.3	Respon pilihan yang disediakan untuk skala pembelian kompulsif (<i>compulsive buying</i>), konformitas, konsep diri.
Tabel 3.4	<i>Blue Print</i> Variabel komformitas
Tabel 3.5	<i>Blue Print</i> Variabel Konsep Diri
Tabel 3.6	<i>Blue Print</i> Variabel Pembelian Kompulsif (<i>compulsive buying</i>).
Tabel 3.7	Daftar Expert judgement Aiken's V
Tabel 3.8	Rumus Kategorisasi
Tabel 4.1	Data Kelas yang dimasuki
Tabel 4.2	Uji Validitas Konformitas
Tabel 4.3	Uji Validitas Pembelian Kompulsif
Tabel 4.4	Uji Validitas Konsep Diri
Tabel 4.5	Hasil Uji Reliabilitas Skala Konsep Diri
Tabel 4.6	Hasil Uji Reliabilitas Skala Konformitas
Tabel 4.7	Hasil Uji Reliabilitas Skala Pembelian Kompulsif
Tabel 4.8	Hasil Uji Normalitas
Tabel 4.9	Skor hipotetik dan empirik
Tabel 4.10	Deskriptif Statistik Pembelian Kompulsif
Tabel 4.11	Distribusi Pembelian Kompulsif
Tabel 4.12	Kategori Norma
Tabel 4.13	Deskriptif Statistik Konformitas
Tabel 4.14	Distribusi Konformitas
Tabel 4.15	Distribusi Konsep Diri
Tabel 4.16	Distribusi Konsep Diri
Tabel 4.17	Hasil Korelasi

ABSTRAK

Wijayanti, Dewi. 2017. *Hubungan Konsep Diri dan Konformitas Terhadap Pembelian Kompulsif pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang*. Skripsi,

Pembimbing: Dr. Retno Mangestuti, M.Si

Kata Kunci: Konsep Diri, Konformitas, Pembelian Kompulsif (*compulsive Buying*).

Belanja saat ini sudah menjadi kebiasaan bagi kalangan mahasiswi, kebiasaan belanja ini akan menimbulkan perilaku belanja kronis (*compulsive buying*) apabila hal tersebut terjadi berulang dan tidak bisa dikontrol yang akan berdampak negatif seperti masalah keuangan yang serius, hutang, dan apabila sudah sangat berlebihan akan mempengaruhi kehidupan individu. Salah satu yang mempengaruhi dalam pembelian kompulsif adalah faktor psikologis seperti kepercayaan terhadap diri rendah yang mana bisanya tergambar pada konsep diri pada individu, dan juga salah satu hal yang mempengaruhi yaitu lingkungan sosial, yang mana pergaulan antar teman sebaya atau yang sering disebut konformitas yang akan sangat mudah untuk terjadinya pembelian kompulsif. Penelitian ini mencoba untuk mengetahui hubungan antara konsep diri dan konformitas terhadap pembelian kompulsif dengan rumusan masalah sebagai berikut: (1) Apakah ada hubungan antara Konsep Diri dengan Pembelian Kompulsif (*compulsive buying*) pada Mahasiswa Psikologi UIN Malang ?, (2) Apakah ada hubungan antara Konformitas dengan Pembelian Kompulsif (*compulsive buying*) pada Mahasiswa Psikologi UIN Malang ? (3) Apakah ada hubungan antara Konsep Diri dan Konformitas pada Pembelian Kompulsif (*compulsive buying*) pada Mahasiswa Psikologi UIN Malang ?.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan tiga skala yaitu skala pembelian kompulsif, skala konsep diri dan skala konformitas. Pengambilan sampel menggunakan *purposive random sampling* dengan jumlah sampel sebanyak 121 orang. Analisis data menggunakan korelasi *product momen* dari *pearson*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembelian kompulsif pada mahasiswi psikologi UIN Malang menunjukkan pada kategori rendah sebanyak 48 % dengan jumlah mahasiswi 59. Pada konsep diri mahasiswi psikologi UIN Malang menunjukkan pada kategori sedang dengan jumlah 92 % dari jumlah 112 mahasiswi. Pada tingkat konformitas pada mahasiswi psikologi UIN Malang menunjukkan pada kategori rendah 52 % dengan jumlah 64 mahasiswi. Hasil dari uji korelasi menunjukkan bahwa konsep diri dengan pembelian kompulsif adalah 0.156. Artinya $0,156 > 0,05$ korelasi antara dua variabel dinyatakan tidak signifikan. Hubungan antara konformitas dengan pembelian kompulsif adalah 0,000. Artinya $0,000 < 0,05$ korelasi antara dua variabel tersebut dinyatakan signifikan.

ABSTRACT

Wijayanti, Dewi. 2017. The Relations of Self Concept and Conformity against Compulsive Buying on students of the Faculty of Psychology of the State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang. Thesis,
Supervisor: Retno Mangestuti, M.Si
Keywords: Self-Concept, Conformity, Compulsive Buying

Shopping today has been becoming a habit for the female students, shopping habits will cause chronic shopping behavior (compulsive buying) if it happens more than once and can not be controlled which would have a negative impact as serious financial problems, debt, and it will influence individual life. One factor that affects the purchase compulsive is a psychological factors like the lower self-confidence in which is usually reflected in the concept of individuals, and also the social environment, or interaction between peers or is known of conformity that will be very easy to do compulsive buying. This research tried to determine the relationship between self-concept and conformity against the compulsive buying and with the statements of the problems as follows: (1) Is there any relationships between Self-Concept with Compulsive Buying of the students at the Faculty of Psychology of UIN Malang?, (2) Is there any relationships between conformity with the Compulsive Buying of the students at the Faculty of Psychology of UIN Malang? (3) Is there any relationships between Self Concept and Conformity toward Compulsive Buying of the students at the Faculty of Psychology of UIN Malang?.

The method used quantitative method with three scales, namely compulsive buying scale, self-concept scale and the scale of conformity. Sampling used purposive random sampling with a total sample of 121 people. Analysis of the data used the Pearson product moment of Pearson.

The research results showed that the compulsive buying of psychology students of the State Islamic University (UIN) of Malang was in low category as much as 48% with the number of female students was 59. self-concept of psychology students of the State Islamic University (UIN) of Malang showed in the medium category with 92% of the number of 112 of female students. The conformity level of psychology students of the State Islamic University (UIN) of Malang showed in low category, it was 52% with total of 64 of students. The results of correlation test showed that self concept with compulsive buying was 0.156. This meant that $0.156 > 0.05$ of the correlation between two variables was not significant. The relationship between conformity and compulsive buying was 0.000. This meant that $0.000 < 0.05$ of the correlation between two variables was significant.

ملخص البحث

ويجيتي، ديوي. 2017. العلاقات مفهوم الذات والمطابقة على شراء القهري في طلاب كلية علم النفس الجامعة الإسلامية الحكومية مولانا مالك إبراهيم مالانج. البحث الجامعي

المشرفة: الدكتورة رتنو ماغيستوتي، الماجستير

الكلمات الرئيسية: مفهوم الذاتي ، المطابقة، شراء القهري (*compulsive Buying*)

اليوم، التسوق يصبح عادة للطلّابات، وهذه العادات سوف يسبب سلوك التسوق المزمّنة (*compulsive Buying*) اذا حدث مرارا وتكرارا ولا يمكن ان يتحكم عليه وهو ما سيكون له تأثير سلبي عن مشاكل مالية خطيرة، والديون، وعندما يكون التأثير المفرط جدا الحياة الفردية. واحدة التي تؤثر على اضطراب شراء القهري هي العوامل النفسية مثل الثقة في الذات المنخفض الذي ينعكس عادة في مفهوم الذات لدى الأفراد، وأيضا واحدة من الأشياء التي تؤثرها يعني البيئة الاجتماعية، حيث التفاعل بين الأقران أو المعروف المطابقة التي ستكون السهل في حدوث الشراء القهري. حاولت هذه الدراسة لتحديد العلاقة بين مفهوم الذات و المطابقة مع الشراء القهري مع صياغة المشكلة على النحو التالي: (1) هل هناك علاقة بين مفهوم الذات مع شراء القهري (*compulsive Buying*) في كلية علم النفس الجامعة الإسلامية الحكومية مولانا مالك إبراهيم مالانج ؟ (2) هل هناك علاقة بين المطابقة على شراء القهري (*compulsive Buying*) في كلية علم النفس الجامعة الإسلامية الحكومية مولانا مالك إبراهيم مالانج ؟ (3) هل هناك علاقة بين مفهوم الذات و المطابقة على شراء القهري (*compulsive Buying*) في كلية علم النفس الجامعة الإسلامية الحكومية مولانا مالك إبراهيم مالانج ؟

الطريقة المستخدمة في هذا البحث هو الأسلوب الكمي مع ثلاثة المقياس يعني شراء القهري وحجم مفهوم الذات و نطاق المطابقة. أخذ العينات باستخدام عينات عشوائية هادفة مع عينة إجمالية بلغت 121 اشخاص. تحليل البيانات هو باستخدام المنتج الحالة *product momen* بيرسون وأظهرت النتائج أن شراء القهري في طالبات علم النفس الجامعة الإسلامية الحكومية مولانا مالك إبراهيم مالانج في الفئة المنخفضة بقدر 48%. مع عدد الطالبات 59. مفهوم الذات الطالبات علم النفس الجامعة الإسلامية الحكومية مولانا مالك إبراهيم مالانج في فئة المتوسطة مع 92% من العدد الإجمالي من 112 طالبات. دل مستوى المطابقة للطالبات علم النفس الجامعة الإسلامية الحكومية مولانا مالك إبراهيم مالانج في الفئة المنخفضة بقدر 52% بعدد 64 طالبات. وأظهرت نتائج الاختبار الارتباط أن مفهوم الذاتي مع شراء القهري هو 0.0156. وهذا يعني أن $0.05 < 0.156$ العلاقة بين المتغيرين هما ليس كبير. العلاقة بين المطابقة و الشراء القهري هو 0.0000. وهذا يعني أن $0.05 > 0.000$ العلاقة بين المتغيرين هو كبير

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Melihat perkembangan zaman yang semakin modern, mengenai tingginya minat masyarakat pada fashion, belanja, materialistis, secara tidak langsung dapat mempengaruhi gaya hidup masyarakat dengan segala kebutuhan yang harus dipenuhi dan tuntutan untuk menunjang penampilan mereka, dan mendapatkan status sosial di lingkungan masyarakat. Pada dasarnya semua orang yang hidup memiliki tiga kebutuhan pokok antara lain primer yaitu kebutuhan pokok meliputi sandang, pangan, dan papan. Kedua kebutuhan sekunder yaitu kebutuhan yang melengkapi kebutuhan primer, dan yang terakhir yaitu kebutuhan tersier yakni kebutuhan yang memang pada dasarnya bukanlah kebutuhan yang menjadi prioritas.

Kehidupan saat ini banyak orang cenderung untuk membeli sesuatu yang tidak terlalu jelas kegunaannya, melainkan membeli dengan tujuan utama, barang *branded*, lagi tren, lucu, unik, dan menarik, tetapi tidak melihat dari segi fungsi, hanya untuk memenuhi kepuasan sesaat. Adapun juga sebagian orang melakukan kegiatan belanja untuk pengalihan dari suasana hati yang kurang baik, seperti bosan, stres dengan rutinitas, dan mereka memilih untuk mengalihkan pada hal-hal yang dapat membuat mereka lebih merasakan kebahagiaan, perasaan lega dan kepuasan sementara.

Seperti halnya yang dilakukan oleh mahasiswi fakultas psikologi UIN Malang, menurut hasil wawancara oleh peneliti pada beberapa teman mahasiswi psikologi bahwa sebagai calon lulusan sarjana psikologi yang harus memperhatikan tidak hanya bagaimana cara membuat seorang klien merasa nyaman dengan pemahaman psikologisnya terhadap klien saja, tetapi juga harus memperhatikan penampilan untuk menimbulkan perasaan percaya, meyakinkan bahwa mereka adalah seorang yang profesional dan pastinya akan menimbulkan kenyamanan saat berhubungan dengan klien. Beberapa pengalaman yang dilakukan oleh teman-teman mahasiswi psikologi yang sampai melakukan pembelian secara kompulsif, hanya untuk menunjang penampilan mereka dalam kesehariannya yang membuat mereka tidak sadar pada sistem belanja yang mereka lakukan, sehingga mereka sering menghabiskan uang di ATM yang mengakibatkan mereka harus meminta uang tambahan kepada orang tua sebelum waktunya dan juga mereka harus benar-benar sangat berhemat dengan sisa uang yang mereka miliki.

Adapun hasil wawancara personal yang dilakukan oleh peneliti terhadap yang berinisial D dan F yaitu teman-teman mahasiswi psikologi yang dilakukan pada 19 Mei 2017, 13.30 WIB mengatakan bahwa,

D : “aku sangat suka belanja dan itu tidak pasti dalam satu bulan sampai berapa kali, aku pernah belanja sampai tidak menyadari uang di ATM habis karena saya melakukan banyak pembelian, saya lebih suka belanja baju, tas, dan sepatu, dan aku melakukan belanja itu kalau memang barangnya lucu, dan juga lagi ada uang walaupun ujung-ujungnya sampai menghabiskan banyak uang dan harus rela sangat berhemat untuk makan, sebuah penampilan sangat penting bagi kita calon lulusan mahasiswi psikologi, karena kita berhubungan dengan

klien. Klien sebelum nyaman sama kita pasti yang dilihat dari penampilan luar kita, tidak harus update yang penting nyaman aja udah cukup”.

F : “saya sering banget belanja sampe kehabisan uang karena gak sadar udah ditarik lewat ATM, padahal yang aku beli itu lebih ke makanan, dan aksesoris, dan aku sangat mementingkan penampilan wajah dan tubuh, saya terkadang dalam satu bulan bisa 5 kali belanja itu lagi pengen banget, tapi kalau biasa-biasa yah hanya 2 kali dalam sebulan, saya sangat mudah tertarik dengan promo-promo kosmetik, makanan, dan aksesoris, sampe kadang sampe menghabiskan uang lumayan banyak kalau ukuran mahasiswa.

Hasil wawancara personal yang dilakukan oleh peneliti terhadap mahasiswi psikologi A dan FJ pada tanggal 6 Februari 2017, pukul 19.30 WIB mengatakan bahwa :

F : “melakukam belanja yang berulang lebih kepada kebiasaan – kebiasaan berbelanja, mengikuti trend fashion, pemuasan diri, dan bosan di karenakan faktor orang tua yang sering bertengkar”.

A : ”iya aku suka belanja, tapi akhir-akhir ini udah tidak begitu sering. Aku shopping kalo pikiranku kacau, galau, sumpek, butuh temen, paling larinya kalau udah gitu ke matahari liat barang-barang sedapetnya, barang-barang yang dibeli yah kalo tertarik sandal atau sepatu yah beli itu, kalo tertarik baju yah beli baju, dan aku termasuk sering belanja, satu bulan 2-3 kali. Terkadang ketika tidak ingin sesuatu tapi maen ke matahari tiba- tiba tertarik yah beli, tapi kalo uang kusus buat belanja tidak ada, tapi kalau uang sisa mestis ada , bukan hati maksud sombong soalnya supply dana ada banyak, dan stelah belanja puas, kadang juga kecewa dengan yang udah aku beli kok gak sesuai, atau gak penting, dll.”

Hasil wawancara pada mahasiswi psikologi di atas dapat disimpulkan bahwa melakukan aktifitas dengan alasan bosan dengan lingkungan kos, barang yang mereka lihat lucu, sudah menjadi kebiasaan berbelanja, spontanitas, galau, dan ada juga faktor dari keluarga yang tidak harmonis, seringkali orang tua bertengkar mengakibatkan timbulnya perasaan sumpek dan galau, akhirnya mereka memutuskan untuk melakukan kegiatan belanja, dalam beberapa hasil wawancara

yang dilakukan oleh peneliti mereka tidak akan segan untuk menghabiskan uang dan waktu mereka untuk melakukan kegiatan belanja kompulsif untuk mengalihkan perasaan negatif mereka untuk mendapatkan kepuasan sesaat.

Keinginan mengikuti trend fashion yang dimaksud dengan wawancara di atas yaitu keinginan untuk tetap *up to date*, mengikuti mode atau tren terbaru, tidak ingin dianggap ketinggalan jaman dan keinginan untuk meningkatkan *prestige* (gengsi) serta status sosial. Peminat situs belanja online saat ini sangat besar karena yang dirasa sangat praktis dan simpel tanpa kita pergi secara langsung, media yang satu ini sangat berpeluang besar timbulnya perilaku pembelian kompulsif, dalam masa sekarang segala macam tipe pemasaran sudah mulai semakin canggih dan cerdas dalam strategi pemasarannya, yang mana sasaran pertama adalah remaja.

Begitupun dengan teman-teman mahasiswi psikologi dalam wawancara personal mereka lebih menyukai berbelanja secara online yang memang sangat menarik dalam setiap promo yang ditawarkan, mulai dari harga yang lebih murah, lebih banyak varian harga yang bisa dipilih, yang terkadang membuat mereka tidak sadar dan ketagihan dengan belanja dengan layanan online ini dan dampak terburuknya mereka secara tidak sadar akan membeli barang secara rentang waktu yang sangat sering sehingga dalam satu bulan mereka mampu berbelanja sebanyak lima kali dalam sebulan, dan menghabiskan banyak uang lewat ATM mereka. Pada

penelitian ini yang dilakukan terhadap mahasiswi psikologi dengan kisaran umur mulai dari 18- 22 tahun yang termasuk dalam pada tahapan masa remaja akhir menuju dewasa awal, yang mana pada tahapan usia tersebut remaja akan lebih mudah untuk terpengaruh pada lingkungan sosialnya. Santrock (2003) mendefinisikan remaja sebagai masa perkembangan transisi antara masa anak dan masa dewasa yang mencakup perubahan biologis, kognitif, dan sosial-emosional. Perubahan biologis mencakup perubahan-perubahan dalam hakikat fisik individu. Perubahan kognitif meliputi perubahan dalam pikiran, inteligensi dan bahasa tubuh. Sedangkan perubahan sosial-emosional meliputi perubahan dalam hubungan individu dengan manusia lain, dalam emosi, dalam kepribadian, dan dalam peran dari konteks sosial dalam perkembangan. Wawancara pada mahasiswi psikologi mereka juga mengatakan bahwa melakukan pembelian kompulsif tidak dengan paksaan, mengikuti atau meniru kegiatan belanja orang-orang disekitar mereka melainkan hanya pada spontanitas, dan keinginan mereka sendiri.

Kecenderungan belanja yang terjadi di masyarakat sangat sering dijumpai oleh remaja perempuan. Sebuah studi mengklasifikasikan individual adalah pembeli kompulsif, presentase perempuan 74% (Hanley & Wilhelm, 2002), dalam penelitian yang meneliti secara terus menerus skor pada skala wanita biasanya mencetak skor secara signifikan lebih tinggi dari pada laki-laki (Dittmar, 2005:470), dari hasil yang pernah dikaji sebelumnya mengenai perbedaan jenis kelamin, dan menunjukkan bahwa

orang yang lebih muda lebih rentan terhadap pembelian kompulsif (Dittmar, 2005:467).

Adapun juga tambahan dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Mangestuti (2014) menemukan hasil tambahan bahwa perempuan memiliki skor yang lebih tinggi dibanding laki-laki pada variabel matrealisme dan pembelian kompulsif. Dikarenakan fase remaja perempuan bersifat labil dan rasa keingintahuannya tinggi terhadap hal-hal baru disekelilingnya. Menurut Loudon dan Bitta (dalam Agustia, 2012, dalam Suminar, 2015) remaja merupakan salah satu contoh yang paling mudah terpengaruh dengan pola konsumsi yang berlebihan, mempunyai orientasi yang kuat untuk mengkonsumsi suatu produk dan tidak berpikir hemat.

Menurut (Hurlock 2004, dalam Wardani, 2009) perkembangan biologis pada remaja terlihat jelas dari perubahan tinggi badan, bentuk badan, berkembangnya otot-otot tubuh, dan sebagainya. Hal ini menyebabkan remaja putri seringkali menjadi tidak suka dengan keadaan tubuhnya dan menjadikan remaja menjadi tidak percaya diri. Rasa ketidakpercayaan diri terhadap fisik dapat disebabkan oleh penilaian diri kurang positif yang dapat menimbulkan perilaku negatif yang akan dilakukan untuk menutupi yang dirasa kurang untuk mencapai sesuatu yang dapat memuaskan dirinya. Cara yang digunakan oleh individu dalam menggambarkan diri dan bagaimana individu itu bersikap mengenai dirinya dinamakan konsep diri.

Konsep diri di artikan sekumpulan keyakinan, perasaan seseorang mengenai dirinya. Keyakinan seseorang mengenai dirinya bisa berkaitan dengan bakat, minat, kemampuan, penampilan fisik, dan lain sebagainya (Deux, Dane, & Wrightsman, 1993). Menurut Fiits (1971) mengatakan bahwa konsep diri merupakan aspek penting dalam diri seseorang. Karena konsep diri seseorang merupakan kerangka acuan (*frame of reference*) dalam berinteraksi dengan lingkungannya. Akibat tidak percaya diri menyebabkan remaja mencari cara untuk dapat meningkatkan percaya dirinya. Salah satu cara adalah dengan penggunaan barang-barang yang dianggap mampu meningkatkan rasa percaya dirinya.

Seseorang yang memiliki konsep diri yang rendah akan memiliki penerimaan terhadap dirinya kurang positif. Orang yang memandang rendah dirinya sendiri kurang memiliki konsep diri yang jelas, merasa rendah diri, kurang memilih tujuan yang kurang realistis atau bahkan tidak memiliki tujuan yang pasti, cenderung pesimis dalam menghadapi masa depan, mengingat masa lalu secara negatif, berkubang dalam perasaan negatif (Heimpel, Wood, Mashall, & Brown, 2002, dalam Taylor, SE, 2009).

Dalam penelitian ini konsep diri hal yang paling penting dalam kehidupan terutama pada mahasiswi psikologi mereka harus memiliki konsep diri yang tinggi untuk dapat menerima keadaannya secara positif agar mampu memberikan dampak positif juga pada lingkungan sekelilingnya. Apabila mahasiswi psikologi memiliki konsep diri yang

rendah akan berdampak negatif dalam kehidupan sehari-hari yang akan menyebabkan perasaan ingin memperbaiki keadaan sekarang yang dirasa kurang baik, menarik, dari pada yang lain dengan hal-hal yang kurang positif, seperti berbelanja barang-barang yang dapat menunjang penampilan semakin menarik untuk mengalihkan rasa tidak percaya diri dalam dirinya yang apabila dilanjutkan akan menjadi kebiasaan belanja kompulsif, mendapatkan status sosial di lingkungan teman sebaya, yang mana pada masa remaja akan lebih mudah terpengaruh oleh teman sebaya dalam hal yang berhubungan dengan gaya hidup.

Konformitas menurut (Baron, Baranscombe, Byrne, 2008) konformitas adalah suatu bentuk pengaruh sosial dimana individu mengubah sikap dan tingkah lakunya agar sesuai dengan norma sosial. Zebua dan Nurdjayadi (2001) menyatakan bahwa konformitas adalah satu tuntutan yang tidak tertulis dari kelompok teman sebaya terhadap anggotanya atau antara perilaku dengan norma. Seorang remaja dalam prosesnya akan lebih memilih mengikuti norma-norma yang ada pada kelompok yang di ikuti, dan dalam proses memang pengaruh konformitas teman sebaya sangat kuat yang dapat menyebabkan nilai-nilai personal seorang remaja sendiri akan tenggelam, yang akan berdampak buruk terhadap munculnya perilaku yang akan dihasilkan dari konformitas teman sebaya untuk memenuhi keinginan untuk diakui dalam kelompok tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh Zebua dan Nurdjayadi (dalam Sitohang, 2009) yang menyatakan bahwa 15,8 % perilaku membeli pada

remaja dipengaruhi oleh konformitas. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Cahyani (dalam Sitohang, 2009), iklan hanya mampu mempengaruhi remaja sebesar 17 % sedangkan 83 % remaja lebih terpengaruh oleh lingkungan sosial remaja. Kenyataan ini menandakan bahwa lingkungan pergaulan dan membeli mendukung suasana kompetitif untuk memperlihatkan ketidaktertinggalannya terhadap mode terbaru lebih mempengaruhi remaja.

Penelitian oleh Auria, aisyah (2013), menunjukkan bahwa ada pengaruh signifikan antara konsep diri dan *shopping addiction*. Dari uraian di atas memang menunjukkan adanya keterkaitannya antara konsep diri terhadap perilaku pembelian kompulsif (*compulsive buying*), dan perilaku pembelian kompulsif (*compulsive buying*) juga tidak terlepas dari pengaruh kelompok teman sebaya.

Berdasarkan hasil wawancara ada mahasiswi psikologi inilah yang membawa peneliti untuk menganalisis adakah hubungan konsep diri dan konformitas dengan pembelian kompulsif pada mahasiswi psikologi UIN Malang. Dikarenakan mereka masih termasuk dalam tahapan usia muda yang mana peneliti ingin melihat apakah ada hubungan konsep diri mahasiswa dan konformitas teman sebaya lebih cenderung berhubungan dengan pembelian kompulsif (*Compulsive Buying*).

Pembelian Kompulsif dapat menjadi hal merugikan dan dapat mengakar sampai mereka tumbuh dewasa. Meskipun tidak ada definisi khusus yang disepakati, persetujuan umum ada tiga fitur inti pembelian

kompulsif yaitu dorongan untuk membeli yang tak tertahankan, individu kehilangan kontrol pembelian mereka, dan mereka masih tetap melakukan pembelian yang berlebihan meskipun konsekuensi yang merugikan dalam kehidupan pribadi, sosial, pekerjaan mereka, dan hutang keuangan (Dittmar, 2005:468). Jadi apabila hal tersebut tidak dapat ditekan seminimal mungkin akan menimbulkan dampak negatif untuk kedepannya, oleh karena itu perlu arahan dari orang tua untuk menekan perilaku tersebut agar tidak merugikan di kemudian hari.

B. Rumusan Masalah

1. Apakah ada hubungan antara Konsep Diri dengan Pembelian Kompulsif (*compulsive buying*) pada Mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negri Maulana Malik Ibrahim Malang ?
2. Apakah ada hubungan antara Konformitas dengan Pembelian Kompulsif (*compulsive buying*) pada Mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negri Maulana Malik Ibrahim Malang ?
3. Apakah ada hubungan antara Konsep Diri dan Konformitas pada Pembelian Kompulsif (*compulsive buying*) pada Mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negri Maulana Malik Ibrahim Malang?

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui hubungan antara Konsep Diri dengan Pembelian Kompulsif (*compulsive buying*) pada Mahasiswi Psikologi Universitas Islam Negri Maulana Malik Ibrahim Malang ?
2. Untuk mengetahui hubungan antara Konformitas dengan Pembelian Kompulsif (*compulsive buying*) pada Mahasiswi Psikologi Universitas Islam Negri Maulana Malik Ibrahim Malang?
3. Untuk mengetahui hubungan antara Konsep Diri dan Konformitas pada Pembelian Kompulsif (*compulsive buying*) pada Mahasiswi Psikologi Universitas Islam Negri Maulana Malik Ibrahim Malang?

C. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk semua pihak yang bersangkutan, baik manfaat secara praktis maupun teoritis.

1. Manfaat Praktis

Bagi pembaca, dapat memberikan informasi secara tertulis maupun referensi mengenai hubungan antara konsep diri dan konformitas terhadap pembelian kompulsif.

2. Manfaat Teoritis

Beberapa manfaat secara teoritis dari penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

- a. Bagi jurusan Psikologi, hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi studi atau kajian psikologis lainnya.
- b. Bagi kajian psikologi lain, manfaat penelitian ini yaitu memberikan sumbangsih maupun rujukan referensi bagi peneliti bidang psikologi.



BAB II

KAJIAN TEORI

A. Konsep diri

1. Pengertian Konsep Diri

Konsep diri diartikan sekumpulan keyakinan, perasaan seseorang mengenai dirinya. Keyakinan seseorang mengenai dirinya bisa berkaitan dengan bakat, minat, kemampuan, penampilan fisik, dan lain sebagainya (Deux, Dane, & Wrightsman, 1993). Hurlock (1979) mengatakan bahwa konsep diri merupakan gambaran seseorang mengenai diri sendiri yang merupakan gabungan dari keyakinan fisik, psikologis, sosial, emosional, aspiratif, dan prestasi yang mereka capai. Calhoun & Acocella (1995) menjelaskan bahwa konsep diri adalah gambaran mental diri sendiri yang terdiri dari pengetahuan tentang diri sendiri, pengharapan bagi diri sendiri, dan penilaian bagi diri sendiri. Sementara itu, Atwater (1987) menyebutkan bahwa konsep diri adalah keseluruhan gambaran diri, yang meliputi persepsi seseorang tentang diri, perasaan, keyakinan, dan nilai-nilai yang berhubungan dengan dirinya.

Pernyataan dari Ronsenberg yang dikutip oleh Burns (1993) menyatakan bahwa konsep diri adalah perasaan harga diri atau sebagai suatu sikap positif atau negatif terhadap suatu obyek khusus yaitu “diri”. Perasaan harga diri menyatakan secara tidak langsung bahwa dia seorang yang berharga, menghargai dirinya sendiri, menghargai keadaan dirinya

sekarang, dan selalu berfikir positif mengenai diri sendiri. Perasaan harga diri yang rendah menyiratkan penolakan diri, penghinaan pada diri, dan evaluasi diri yang negatif. Santrock (1996) menggunakan istilah konsep diri mengacu pada evaluasi bidang tertentu dari diri sendiri.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa konsep diri adalah sebuah gambaran, penilaian, perasaan mengenai diri yang mencakup fisik, psikologis, sosial, emotional, bakat, minat serta kemampuan pada diri sendiri.

2. Dimensi Konsep Diri

Fitts (1971 dalam Sutataminingsih, 2010) Fitts seperti Rogers menganggap bahwa diri adalah suatu objek sekaligus juga sebagai suatu proses yang melakukan fungsi persepsi, pengamatan, serta penilaian. Keseluruhan kesadaran mengenai diri yang diobservasi, dialami, serta dinilai ini adalah konsep diri. Berdasarkan pendapatnya Fitts membagi konsep diri menjadi dua dimensi pokok yaitu:

- 1) Dimensi Internal, yang terdiri dari:
 - a. Diri sebagai objek atau identitas (identity self)
 - b. Diri sebagai pelaku (behaviour self)
 - c. Diri sebagai pengamat dan penilai (judging self)
- 2) Dimensi Eksternal, yang terdiri dari:
 - a. Diri fisik (physical self)
 - b. Diri moral- etik (moral-ethical self)
 - c. Diri personal (personal self)

d. Diri keluarga (family self)

e. Diri sosial (social self)

Keseluruhan dimensi di atas dan bagian bagiannya secara dinamis menurut Fitts adalah berinteraksi dan berfungsi secara menyeluruh menjadi konsep diri, dan dibawah ini adalah penjabaran dari kedua dimensi diatas agar lebih bisa memahami dan berikut penjelasannya satu persatu.

Dimensi internal disini disebut juga kerangka acuan internal yang mana seseorang individu melakukan penilaian terhadap dirinya berdasarkan dunia batinnya sendiri atau dunia dalam dirinya sendiri terhadap identitas dirinya, pelaku dirinya, dan penerimaan dirinya.

Dimensi internal ini oleh Fitts dibagi menjadi tiga bagian yaitu,

1. Diri identitas

Diri identitas adalah aspek paling dasar pada konsep diri yang biasanya muncul dengan pertanyaan “siapa saya” dan lebel atau simbol yang diberikan kepada individu itu yang nanti akan digunakan untuk menggambarkan dirinya dan membangun identitasnya.

2. Diri perilaku

Diri perilaku merupakan persepsi individu mengenai perilakunya yang nanti akan muncul mengenai kesadaran “ apa yang dilakukan oleh diri” dan bagian ini sangat erat kaitanya dengan diri identitas, yang mana nanti akan menggabungkan antar apa yang diri lakukan

dan diri identitasnya agar bisa mengenali dan menerima segala identitas dan prilakunya.

3. Diri penerimaan

Diri penerima yaitu berfungsi sebagai pengamat, penentu standart evaluator. Kedudukannya sebagai perantara (mediator) antara diri identitas dan diri perilaku. Bagian ini yang akan menentukan tindakan yang akan ditampilkan atau tidak oleh seorang diri.

Dari ketiga aspek di atas memiliki peranan yang berbeda tetapi membentuk suatu diri yang utuh dan menyeluruh dan saling melengkapi. Dimensi eksternal lebih pada individu menilai dirinya melalui hubungan sosial dan aktivitas-aktivitas sosialnya, nilai-nilai yang dianutnya.

4. Diri fisik

Diri fisik, menyangkut persepsi seseorang terhadap dirinya sendiri secara fisik. Jadi dalam hal ini seorang individu dalam melihat dirinya yang mencakup pada kesehatan, penampilan dirinya (cantik, jelek, menarik) , dan keadaan tubuhnya, seperti (kurus, gemuk, tinggi, pendek)Diri moral- etik (moral- ethical self).

5. Diri moral,

Merupakan persepsi seseorang terhadap dirinya yang dilihat dari standart pertimbangan nilai moral dan etika, yang menyangkut dalam persepsi seseorang mengenai hubungannya dengan Tuhan, kepuasan

dalam kehidupan agamanya, dan pandangan seseorang mengenai baik dan buruk.

6. Diri pribadi

Diri pribadi, merupakan perasaan atau persepsi seseorang individu terhadap keadaan pribadinya. Jadi di sini bukan menyangkut pada kondisi fisik yang dimiliki atau hubungan dengan orang lain, melainkan pada sejauhmana seorang individu merasa puas pada dirinya atau sejumlah mana seorang individu merasakan dirinya sebagai pribadi yang tepat.

7. Diri keluarga

Diri keluarga, menunjukan pada perasaan dan harga diri seorang individu dalam kedudukannya sebagai anggota keluarga. Bagian diri ini menunjukkan seberapa jauh seorang individu merasa adekuat terhadap dirinya sendiri sebagai anggota keluarga dan terhadap peran maupun fungsi yang dijalankannya selaku anggota dari suatu keluarga.

8. Diri sosial

Diri sosial ini merupakan pandangan atau penilaian individu terhadap interaksi dirinya dengan orang lain dan lingkungan di sekitarnya.

Pembentukan penilaian diri individu terhadap bagian-bagian pada dirinya dalam dimensi internal ini sangat dipengaruhi oleh penilaian dan interaksi dengan orang lain. Seorang individu tidak akan pernah

mengetahui apakah dirinya cantik, menari, baik, atau malah tanpa melakukan interaksi dengan lingkungan sekitarnya, karena dengan tidak melakukan hubungan dengan orang lain seorang itu tidak akan pernah bisa mengatakan bahwa dirinya baik, menarik, benar.

3. Fator-faktor yang mempengaruhi Konsep Diri

Menurut Fitts (1971) konsep diri dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain:

- a. Pengalaman, terutama perasaan interpersonal yang memunculkan perasaan positif dan perasaan berharga.
- b. Kompetensi dalam area yang dihargai oleh individu dan orang lain.
- c. Aktualisasi diri, atau potensi yang dimiliki oleh diri sendiri.

Myers (2012) menjelaskan beberapa faktor yang mempengaruhi konsep diri diantaranya adalah:

- a. Peran individu. Yaitu peran kita mainkan dalam kehidupan sehari-hari yang dapat menimbulkan kesadaran dalam diri sendiri, misalnya, peran sebagai mahasiswa, anak, guru, dan masyarakat. Peran yang kita mainkan ini yang akan mempengaruhi konsep diri kita.
- b. Perbandingan sosial, kita dapat menganggap diri kita ini kaya, dan pintar dan ketika kita menganggap orang lain miskin dan bodoh. Kehidupan ini tidak akan pernah terlepas dari kehidupan sosial yang kita sangat bisa untuk melakukan perbandingan sosial antara diri kita dan orang lain.

- c. Kesuksesan dan kegagalan individu, dapat melakukan segala hal dengan baik dan mendapatkan prestasi akan meningkatkan kepercayaan diri dan begitu pula sebaliknya.
- d. Penilaian orang lain, ketika orang lain berfikir baik mengenai diri kita, itu akan membentuk kita untuk berfikir positif mengenai diri kita, dan juga sebaliknya.
- e. Budaya, budaya akan membentuk diri seseorang, ketika seseorang berada pada budaya individualistik menunjukkan diri yang independen dan orang yang dalam budaya kolektivistik menunjukkan diri yang lebih interdependensi.
- f. Harga diri, tingkah laku seseorang dipengaruhi oleh pengetahuan tentang dirinya, tingkah laku seseorang juga dipengaruhi oleh penilaian atau evaluasi seseorang terhadap dirinya, penilaian positif dan negatif seseorang tentang dirinya disebut *self esteem*.

4. Konsep Diri Perspektif Islam

Konsep diri berkembang dari pengalaman dan interaksi individu dengan lingkungannya, karena konsep diri membantu mengorganisasi pemikiran kita dan memandu perilaku sosial kita (Myers, 2012:48). Konsep diri sebagai bekal bagi seorang individu dalam memandang diri sendiri dan menghadapi tuntutan dari dalam ataupun dari luar dirinya, dan ketika seorang individu memiliki konsep diri yang positif dia akan lebih bisa menerima dan mengenal diri sendiri dengan baik dan positif, tetapi dalam sisi lain ketika seorang individu memiliki konsep diri negatif dia akan

lebih cenderung kurang bisa menerima dirinya secara positif, dan akan lebih kurang mempercayai dirinya sendiri melainkan akan lebih mempercayai orang lain dalam menentukan sikap dan tindakannya.

Dalam Al-Qur'an surah (Ali Imran: 139)”.sudah dijelaskan mengenai konsep diri yang negatif yang menyebabkan kurang bisa menerima diri dengan baik, yang menyebabkan kurangnya kepercayaan diri.

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴿١٣٩﴾

Artinya:

“ setelah menjelaskan sunatullah dan bagaimana kesudahan orang-orang yang melanggar sunnatullah tersebut, pada ayat ini Allah memberi motivasi agar kesedihan akibat kegagalan dalam Perang Uhud tidak berkepanjangan. *Dan janganlah* kamu merasa *lemah* menghadapi musuh, *dan janganlah bersedih hati* karena kekalahan dalam perang Uhud, sebab kamu paling tinggi derajatnya di sisi Allah, jika kamu orang beriman dengan sebenar-benarnya (Depag RI, 2009)

Manusia dilahirkan ke permukaan bumi sudah utuh, yang terdiri dari jiwa dan raga yang kemudian dibentuk dan mengalami pertumbuhan dan perkembangan, baik fisik maupun psikologisnya. (Rajab, 2011). Mengenai penjelasan (Badan Litbang dan Diklat Kementrian Agama RI, 2015) di atas mengenai janganlah kamu bersikap lemah, dan janganlah bersedih hati, padahal kamulah orang-orang yang paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang-orang yang beriman. Menurut islam konsep diri seseorang yang beriman, mereka tidak akan memiliki kekecewaan, kesedihan, ketidakpercayaan diri dengan segala hal yang mereka miliki dan segala sesuatu yang telah mereka lakukan. Perjuangan untuk memperoleh kekuasaan, harta, popularitas, dan berbagai pendapatan materi lainnya, tidak lain

merupakan kebohongan atau dusta belaka. Usaha-usah untuk mencapai ini akan mengarah pada sesuatu yang sia-sia, karena kebahagiaan dan kepuasan manusia terletak pada di dalam jiwanya. Menurut Amirul Mukminin a.s, obat untuk ini ada di dalam jiwa manusia itu sendiri, kita tidak bisa menemukan dampak yang sama dari pengaruh luar, karena pengaruh luar itu bersifat sementara, jadi tidaklah mungkin akan menuntun manusia pada kepuasan sepenuhnya. Karena semua perasaan puas dan menerima serta mensyukuri dengan segala hal yang mereka miliki, dengan artian seseorang dengan konsep diri yang baik dan positif hanya akan dimiliki oleh seorang yang dengan sungguh beriman kepada Allah SWT.

B. Konformitas

1. Pengertian Konformitas

Konformitas adalah tendensi untuk mengubah keyakinan atau perilaku seseorang agar sesuai dengan perilaku orang lain (Cialdini & Goldstein, 2004). konformitas adalah suatu bentuk pengaruh sosial dimana individu mengubah sikap dan tingkah lakunya agar sesuai dengan norma sosial (Baron, Baranscombe, Byrne, 2008).

Norma sosial, dapat berupa *inuncive norms*, yaitu hal apa yang seharusnya kita lakukan atau *descriptive norms*, apa yang kebanyakan orang lakukan bagaimana cara manusia dapat mengikuti norma sosial tidak terlepas dari adanya tekanan-tekanan untuk bertingkah laku dengan cara-cara yang sesuai dengan aturan sosial. Tekanan yang ada dalam norma sosial sesungguhnya memiliki pengaruh yang besar. Tekanan-tekanan

untuk melakukan konformasi sangat kuat, sehingga usaha untuk menghindari situasi yang menekan dapat menenggelamkan nilai-nilai personalnya (Baron, Baranscombe, Byrne, 2008).

Sedangkan menurut Chaplin (2004) konformitas adalah kecenderungan untuk memperbolehkan satu tingkah laku seseorang dikuasai oleh sikap dan pendapat yang sudah berlaku. Zebua dan Nurdjayadi (2001) menyatakan bahwa konformitas adalah satu tuntutan yang tidak tertulis dari kelompok teman sebaya terhadap anggotanya atau antara perilaku dengan norma. Kebanyakan remaja dianggap bebas memilih sendiri baju dan gaya rambut. Akan tetapi, orang sering lebih suka mengenakan baju seperti orang lain dalam kelompok sosial mereka, dan karenanya mengikuti tren busana terbaru (Taylor, 2009:253).

Dari paparan pengertian mengenai konformitas menurut para ahli dapat disimpulkan suatu bentuk pengaruh sosial yang mana individu mengubah sikap dan tingkah laku untuk mengikuti nilai atau norma yang ada dalam sebuah kelompok yang dianutnya.

2. Aspek –Aspek yang mempengaruhi Konformitas

Dalam Baron And Byrne (2005) ada dua aspek besar yang mempengaruhi konformitas antara lain:

a. Pengaruh Normatif

Pengaruh normatif yaitu keinginan agar diterima secara sosial, atau lebih pada keinginan seorang individu untuk disukai dan diterima oleh orang lain.

b. Pengaruh informasional

Salah satu alasan konformitas adalah perilaku orang lain sering memberikan informasi yang bermanfaat. Dan pengaruh sosial yang didasarkan pada keinginan individu untuk menjadi benar, untuk memiliki persepsi yang tepat mengenai dunia sosial.

Jadi dari dua aspek di atas dapat disimpulkan bahwa seseorang melakukan konformitas dengan dua alasan ingin diterima secara sosial dan keinginan untuk menjadi benar.

3. Faktor- faktor yang mempengaruhi Konformitas

Sedangkan menurut Baron and Byrne (2005) faktor- faktor yang mempengaruhi konformitas yaitu:

1) Kohesivitas

Kohesivitas adalah derajat ketertarikan yang dirasa oleh individu terhadap suatu kelompok orang –orang tertentu tekanan untuk melakukan konformitas akan lebih besar. Karena kita sudah sangat mengetahui agar kita bisa diterima oleh kelompok mereka kita harus menjadi seperti mereka dalam berbagai hal. Dan juga sebaliknya apabila kohesivitas kita rendah maka konformitas kita juga akan rendah, karena dengan alasan ketika kita tidak benar-benar menyukai mereka untuk apa kita harus merubah diri seperti mereka.

2) Ukuran kelompok

Ada penelitian Asch (1956) yang mengemukakan bahwa konformitas meningkat sejalan dengan bertambahnya jumlah anggota kelompok tetapi hanya dengan tambahan tiga orang saja, jika lebih dari itu maka akan bisa saja menurut tingkat konformitas. Tetapi akhir-akhir ini ada penelitian yang dilakukan oleh Bond dan Smith, (1996). Mereka mengatakan bahwa konformitas akan terus bertambah walaupun ditambah delapan orang tambahan atau lebih. Jadi semakin besar kelompok tersebut, maka semakin besar pula kecenderungannya kita untuk ikut serta, meskipun itu akan menerapkan perilaku yang berbeda dengan yang kita inginkan.

3) Norma sosial deskriptif

Norma deskriptif adalah norma yang hanya mendeskripsikan apa yang sebagian besar orang lakukan pada situasi tertentu. Norma-norma ini mempengaruhi tingkah laku dengan cara memberitahu kita mengenai apa yang umumnya dianggap efektif dan adaptif dalam situasi tersebut.

4) Norma sosial injungtif

Norma injungtif adalah norma yang menetapkan apa yang harus dilakukan, tingkah laku apa yang diterima atau tidak diterima pada situasi tertentu.

Jadi dalam faktor yang mempengaruhi konformitas di atas dapat disimpulkan bahwa untuk hal-hal yang mempengaruhi konformitas seseorang harus bersedia mengikuti norma yang sudah berjalan di lingkungan tersebut.

4. Konformitas dalam Perspektif Islam

Konformitas adalah tendensi untuk mengubah keyakinan atau perilaku seseorang agar sesuai dengan perilaku orang lain (Cialdini & Goldstein, 2004 dalam Taylor S.E, 2009). Remaja disini lebih mudah terpengaruh oleh teman sebaya baik hal negatif maupun positif, dan sebagai seorang muslim disini diharuskan kita saling membantu saudara sesama muslim dalam hal kebaikan dan tidak meneruskan pada hal negatif. Dalam Al-Qur'an surah Al-Hujarat: 10 disebutkan:

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلَحُوا بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ ﴿١٠﴾

Artinya:

“Orang-orang beriman itu sesungguhnya bersaudara. Sebab itu damaikanlah (perbaiki hubungan) antara kedua saudaramu itu dan takutlah terhadap Allah supaya kamu mendapatkan rahmat. (Depag RI, 2009).

Jadi dari penjelasan di atas dapat dijelaskan adab berteman dalam islam yaitu seharusnya antar teman dan teman lainnya harus membuat sebuah pertemanan yang baik, saling membantu dalam hal kebajikan dan janganlah saling mempengaruhi pada hal kejelekan, agar selalu mendapatkan manfaat yang positif dalam setiap pertemanan (Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2015).

C. Pembelian Kompulsif (*Compulsive Buying*)

1. Pengertian Pembelian Kompulsif (*compulsif buying*)

Pembelian Kompulsif (*Compulsive buying*) merupakan perilaku belanja kronis yang berulang yang menjadi respon utama terhadap kejadian atau perasaan negatif (O'Guinn & Faber, 1992), jika seseorang mengalami peristiwa tidak menyenangkan atau negatif dia akan cenderung melakukan aktivitas pembelian kompulsif untuk mengurangi perasaan yang tidak menyenangkan atau negatif tersebut (Faber & O'Guinn, 1989). Menurut (Solomon, 2002) perilaku belanja kompulsif (*Compulsive buying*) merupakan proses pengulangan yang sering dan berlebihan dalam berbelanja yang dikarenakan oleh rasa ketagihan atau rasa bosan. Seperti yang dikutip Park & Burns (2005), biasanya pembelian kompulsif (*Compulsive buying*) adalah seseorang yang tidak dapat mengendalikan atau mengatasi dorongan untuk membeli sesuatu. Diantaranya mereka menunjukkan pembelian yang ekstrim atau yang sering disebut dengan pembelian kompulsif (*Compulsive buying*).

Jadi dari penjelasan dari beberapa ahli dapat disimpulkan pembelian kompulsif (*Compulsive buying*) yaitu keinginan yang tidak dapat dikendalikan untuk melakukan kegiatan belanja yang berlebihan atau kronis yang mana sebagai pengalihan dari perasaan-perasaan negatif yang muncul pada diri individu.

2. Aspek-aspek yang mempengaruhi pembelian kompulsif (*Compulsive Buying*)

Valence *et al.* (1988) mengidentifikasi empat dimensi konseptual yang berhubungan dengan membeli kompulsif:

a. Kecenderungan untuk menghabiskan.

Dimana seorang individu memiliki perilaku yang kurang terkontrol dirinya, seperti halnya apabila sudah memasuki awal bulan dan mendapatkan uang bulanan, dia lebih cenderung sudah memikirkan apa yang harus dilakukan dengan uang tersebut, dan memutuskan untuk melakukan pembelian kompulsif.

b. Reaktif aspek yaitu, keinginan yang tak tertahankan untuk membeli.

Keinginan yang tak tertahankan untuk membeli yang memang dalam maksud untuk pengalihan dari perasaan-perasaan negatif. Dan perasaan ini biasanya sangat susah dikontrol karena memang sudah menjadi kebiasaan.

c. Perasaan bersalah atau menyesal sesudah pembelian.

Ketika merasa keinginan untuk membeli sudah tidak bisa dikontrol, dan memutuskan untuk membeli walaupun mungkin barang tersebut dibeli hanya didasari keinginan semata, dari hal tersebut kebanyakan akan menimbulkan perasaan kecewa dengan barang yang dibeli, dengan berbagai alasan yang muncul.

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi pembelian kompulsif (*compulsive buying*)

Valence *et al*,(1988, dalam Gupta Shurti) mengemukakan dua faktor besar yang dapat mempengaruhi pembelian kompulsif (*Compulsive buying*) antara lain :

a. Faktor-faktor sosial budaya

Faktor sosial budaya yang dapat mempengaruhi pembelian kompulsif yaitu budaya, lingkungan sosial, budaya disini seperti halnya gaya hidup yang mengutamakan budaya materialistis yang lebih mengutamakan pembelian barang-barang yang kurang diperlukan hanya untuk memuaskan keinginannya, dan mendapatkan status sosialnya.

b. Faktor psikologis

Pengaruh psikologis bisa berupa rasa percaya diri yang rendah, yang akan melakukan pembelian barang-barang yang kurang diperlukan guna untuk meningkatkan kepercayaan diri individu dan berharap mereka mendapatkan status sosial di lingkungannya, dan mereka lebih merasa mendapatkan kepuasan pada diri mereka. Faktor keluarga juga sangat berpengaruh karena keluarga salah satu pembentuk awal karakter anak, faktor yang mempengaruhi timbulnya perilaku compulsive buying disebabkan adanya perubahan dari struktur keluarga, seperti perceraian, status sosial, family stressor, status ekonomi keluarga dan kesediaan orang tua untuk memenuhi setiap permintaan anak.

4. Pembelian Kompulsif dalam Perspektif Islam

Pembelian kompulsif adalah perilaku dimana seorang individu melakukan kegiatan belanja yang berlebihan, yang mana pembelian kompulsif terjadi dengan tidak adanya perencanaan berbelanja, dan kegiatan berbelanja tidak lagi didasari pada tingkat kepentingan barang yang dibeli melainkan untuk pemuasan diri. Dan apabila kegiatan tersebut menjadi kebiasaan akan menimbulkan dampak yang negatif untuk individu, seperti boros terhadap pemakaian uang, dan menyita waktu. Sedangkan dalam (Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2015) dijelaskan mengenai larangan untuk menghambur-hamburkan uang atau boros karena yang demikian itu adalah setan, yang sudah dijelaskan dalam Al- Quran surah Al- Isra' : 26. 27 Allah SWT :

وَأَتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تَبْذِرْ تَبْذِيرًا
 إِنَّ الْمُبْذِرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ۖ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

Artinya :

“ Dan berikanlah haknya kepada keluarga-keluarga yang dekat, dari pihak ibu maupun bapak, berupa bantuan, kebajikan, dan silaturahmi. Demikian juga kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan, berikanlah zakat yang diwajibkan atas kamu, sedekah yang dianjurkan atau bantuan lainnya yang diperlukan, dan janganlah kamu menghambur-hamburkan hartamu secara boros dengan membelanjakannya pada hal-hal yang tidak ada kemaslahatannya” (Depag RI, 2009).

Artinya :

“ Allah mencela perbuatan membelanjakan harta secara boros, dengan mengatakan, “ *Sesungguhnya orang-orang yang pemboros itu adalah saudara setan*, mereka membuat boros dengan membelanjakan harta karena dorongan, oleh karena itu, perilaku boros termasuk sifat setan, dan setan itu adalah sangat ingkar kepada nikmat dan anugerah Tuhannya ” (Depag RI, 2009).

D. Hubungan antara Konsep diri, Konformitas terhadap Pembelian Kompulsif (*Compulsive Buying*)

Konsep diri adalah satu hal yang penting dalam kehidupan seorang remaja. Konsep diri adalah sekumpulan keyakinan, perasaan seseorang mengenai dirinya. Keyakinan seseorang mengenai dirinya bisa berkaitan dengan bakat, minat, kemampuan, penampilan fisik, dan lain sebagainya (Deux, Dane, & Wrightsman, 1993).

Konsep diri adalah dimana seseorang memandang dirinya, apabila dalam kehidupan remaja hal tersebut sangat penting untuk mendukung bagaimana nanti mereka akan menampilkan siapa dirinya dikalangan teman-teman dan lingkungan. Semakin baik Konsep diri seseorang akan menjadikan lebih percaya diri dalam segala hal seperti halnya berpenampilan, bergaul dan begitupula sebaliknya.

Dalam masa remaja sangat banyak ditemui kelompok sosial baru di luar keluarga seperti kelompok teman sebaya memiliki hubungan positif terhadap konsep diri pada seorang remaja karena ketika, karena tidak dapat dipungkiri bahwa kelompok teman sebaya ini sangat memiliki pengaruh besar terhadap konsep diri seorang remaja, konformitas adalah konformitas adalah suatu bentuk pengaruh sosial dimana individu mengubah sikap dan tingkah lakunya agar sesuai dengan norma sosial (Baron, Baranscombe, Byrne, 2008). Jadi dalam sebuah pertemanan remaja sangat diutamakan dalam hal diakui dan mendapatkan status di dalam kelompok teman sebaya yang mana apabila seorang remaja bisa mengikuti dan menjadi

bagian dari kelompok yang mereka ikuti menjadikan konsep diri mereka bertambah atau positif terhadap diri mereka.

Dalam banyak kasus di lapangan ketika seseorang yang memiliki konsep diri yang rendah akan menyebabkan perilaku-prilaku negatif yang akan dimunculkan seperti pembelian kompulsif, yang mana pembelian kompulsif dilakukan untuk menghilangkan perasaan –perasaan negatif yang dirasakan terhadap dirinya yang cenderung kronis dan berlebihan. Pembelian Kompulsif (*Compulsive buying*) merupakan perilaku belanja kronis yang berulang yang menjadi respon utama terhadap kejadian atau perasaan negatif (O’Guinn & Faber, 1992).

E. Hipotesis

Hipotesis ialah asumsi awal yang dibuat oleh peneliti mengenai hasil uji yang telah dilakukan terhadap variabel- variabel yang diteliti (Cresweel, 2013: 197 dalam Asmarani,(2017). Berdasarkan uraian di atas dapat diambil hipotesis dalam penelitian ini yaitu Ada hubungan antara Konsep Diri dan Konformitas terhadap pembelian kompulsif (*Compulsive buying*) pada mahasiswa psikologi UIN Malang. Yang artinya semakin rendah konsep diri individu akan semakin tinggi pembelian kompulsifnya, dan semakin tinggi konformitas individu akan semakin tinggi pula pembelian kompulsif. Sebaliknya semakin tinggi konsep diri individu akan semakin rendah pembelian kompulsif, dan semakin rendah konformitas individu akan rendah juga pembelian kompulsifnya.

BAB III

DEFINISI OPERASIONAL

A. Rancangan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif guna menguji hipotesis yang telah disusun. Penelitian kuantitatif ini menekankan pada analisis pada data angka yang akan diolah menggunakan metode statistika.

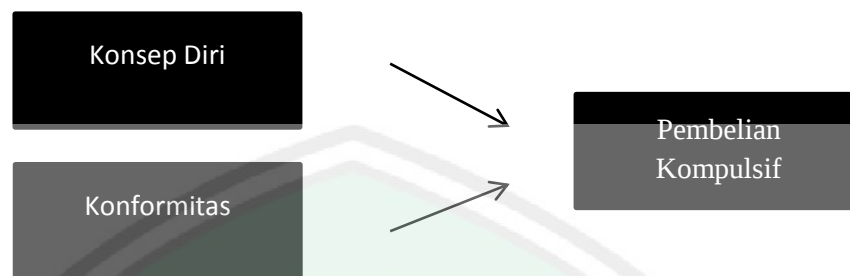
Penelitian kuantitatif sesuai dengan namanya banyak dituntut menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran pada data tersebut, serta penampilan dari data tersebut, demikian juga dengan pemahaman akan kesimpulan penelitian akan lebih baik apabila juga disertai dengan tabel, grafik, bagan, gambar, atau tampilan lainnya (Arikunto, 2010).

B. Identitas Variabel Penelitian

Dalam penelitian ini variabel sebagai objek penelitian yang melihat pengaruh dan sebab terbagi menjadi dua, yaitu variabel yang mempengaruhi disebut variabel bebas atau independent Variabel (X) dan Variabel terikat atau independent (Y).

Adapun penjabaran variabel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Variabel bebas (X) : Konsep Diri dalam Konformitas
2. Variabel Terikat : Perilaku pembelian kompulsif (*Compulsive Buying*)

Gambar 3.1 Skema Penelitian

C. Definisi Operasional

1. Konsep Diri

Konsep diri yaitu sekumpulan keyakinan, perasaan seseorang mengenai dirinya secara positif atau negatif mencakup fisik dan psikis, yang ditandai dengan dua indikator yaitu internal dan eksternal, indikator internal meliputi diri identitas, diri perilaku, dan selanjutnya diri penerimaan. Indikator eksternal meliputi bagaimana individu menilai dirinya melalui hubungan sosial dan aktivitas sosialnya, dan nilai-nilai yang dianut. Variabel ini diukur menggunakan skala konsep diri *Tennessee Self Concept Scale* milik Fitts.

2. Konformitas

Konformitas adalah suatu bentuk pengaruh sosial yang mana individu mengubah sikap dan tingkah laku untuk mengikuti nilai atau norma sosial yang ada dalam sebuah kelompok yang dianutnya, yang didasari pada keinginan individu untuk menjadi benar, memiliki persepsi yang tepat mengenai dunia sosial, dan yang terakhir yaitu keinginan agar diterima secara sosial. Variabel ini diukur

menggunakan skala konformitas teman sebaya, menggunakan acuan dari indikator pengaruh informasi dan pengaruh normatif yang dikemukakan oleh Baron and Byrne (2005).

3. Pembelian Kompulsif (*Compulsive buying*)

Pembelian kompulsif (*compulsive buying*) yaitu keinginan yang tidak dapat dikendalikan untuk melakukan kegiatan belanja yang berlebihan atau kronis yang mana sebagai pengalihan dari perasaan-perasaan negatif yang muncul pada diri individu yang ditandai dengan kecenderungan untuk menghabiskan, dorongan tak tertahankan untuk membeli, perasaan bersalah pasca-pembelian. Variabel ini diukur menggunakan *Compulsive Buying Scale* (Valence, D'Astous & Fortier, 1988).

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan dari subek penelitian. Apabila seseorang ingin meneliti semua elemen yang ada pada wilayah penelitian, maka penelitian tersebut adalah penelitian populasi (Arikunto, 2010). Berkenaan dengan penelitian ini akan dijadikan populasi dalam penelitian ini adalah Mahasiswi Fakultas Psikologi angkatan 2013, 2014, 2015, 2016 UIN Malang dengan 905 jumlah dari Mahasiswa.

Tabel 3.2 Sampel Mahasiswi Psikologi UIN Malang

Angkatan	Jumlah Mahasiswi
2013	153
2014	130
2015	148
2016	162
Jumlah	593

(Sumber Kantor BAK Fakultas Psikologi UIN Malang Tahun 2013-2016)

2. Sampel

Sampel adalah wakil dari populasi yang akan diteliti (Arikunto, 2010). Apabila subyeknya kurang dari 100 lebih baiknya diambil semua dan merupakan penelitian populasi, tetapi jika jumlah benar maka dapat diambil 10-15 % atau 20-25 % atau lebih (Arikunto, 2002).

Peneliti akan mengambil dari populasi mahasiswi dengan 593 jumlah keseluruhan, dan peneliti mengambil sebanyak 25 % dari total populasi menjadi 121 subyek. Adapun subjek dari penelitian ini diambil dengan menggunakan teknik *random sampling*, dengan rincian pelaksanaan teknik *random sampling* yaitu dengan melakukan pengundian kelas dari setiap angkatan dan hasil perolehan undian yang keluar akan diambil sebagai subyek penelitian pada masing-masing angkatan. Teknik ini digunakan sebab cara pengambilan sampel peneliti secara acak, jadi tidak membedakan sampel satu dan lainnya, jadi semuanya dianggap sama.

E. Teknik Pengumpulan data

1. Wawancara

Wawancara adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari terwawancara. Disini peneliti menggunakan metode wawancara bebas terpimpin, yang mana kombinasi antara interview bebas dan interview terpimpin. Dalam melaksanakan interview, pewawancara membawa pedoman yang hanya merupakan garis besar tentang hal-hal yang akan ditanyakan (Arikunto, 2010).

Wawancara disini yaitu digunakan hanya untuk menambah data data yang sekiranya tidak bisa di dapat dari perolehan data skala. Dalam pelaksanaan wawancara dalam penelitian, peneliti melakukan metode wawancara digunakan sebagai menggalian informasi mengenai tingkat belanja pada mahasiswi psikologi.

2. Observasi

Observasi dalam artian secara umum yaitu memperhatikan menggunakan mata. Didalam artian psikologik, observasi atau juga yang disebut pengamatan , meliputi kegiatan pemuatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh alat indra. Jadi observasi dapat dilakukan melalui penglihatan, penciuman, pendengaran, peraba, pengecap (Arikunto, 2010).

Disini peneliti menggunakan jenis observasi non sistematis, yaitu dilakukan peneliti tidak menggunakan instrumen pengamatan. Adapun dalam penelitian ini dilakukan metode observasi guna melihat kegiatan

keseharian mahasiswi psikologi seperti cara mereka bersosialisasi dengan teman, gaya berbusana, dan tujuan observasi dilakukan sebagai penentuan pengambilan masalah dalam penelitian.

3. Dokumentasi

Peneliti menggunakan metode dokumentasi yang mana diharapkan dapat memperoleh informasi yang tidak didapat dengan cara atau metode yang lain. Serta dapat menguji kebenaran dan kemantapan suatu data yang telah diperoleh dengan data lain. Penelitian ini pengambilan metode dokumentasi seperti halnya data yang diambil dari BAK fakultas psikologi UIN Malang guna melihat jumlah populasi dan penentuan sampel penelitian.

4. Skala

Skala merupakan sejumlah pernyataan tertulis yang berupa konstruk atau konsep psikologi yang menggambarkan aspek kepribadian individu, dan pernyataan dalam skala sebagai stimulus yang bertujuan pada indikator perilaku guna menggali jawaban yang merupakan refleksi dari keadaan diri subjek yang biasanya tidak disadari oleh respon yang bersangkutan (Azwar, 1998:5).

Penelitian ini menggunakan skala konsep diri, skala konformitas dan skala pembelian kompulsif (*compulsive buying*).

Tabel 3.3 Respon Pilihan yang Disedikan untuk Skala Konsep Diri, Konformitas, Pembelian Kompulsif (*Compulsive Buying*)

Jawaban	Nilai	
	Favourable	Unfavourable
Sangat Sesuai (SS)	4	1
Sesuai (S)	3	2
Tidak Sesuai (TS)	2	3
Sangat Tidak Sesuai (TST)	1	4

Peneliti meniadakan alternatif jawaban ragu-ragu atau netral di tengah dengan alasan sebagai berikut.

Alternatif jawaban tengah mempunyai arti ganda, bisa diartikan belum dapat memeberikan jawaban, bisa juga diartikan netral (tanpa pilihan).

- 1) Tersediahnya jawaban ditengah menimbulkan kecenderungan menjawab ditengah (*Central Tendency Affect*), terutama bagi mereka yang ragu-ragu antara setuju dan tidak setuju.
- 2) Penggunaan empat alternatif jawaban dimaksudkan untuk melihat kecenderungan pendapat responden ke arah setuju dan tidak setuju. Jika disediakan kategori jawaban ditengah maka akan mengurangi banyaknya informasi yang akan didapat (Hadi, 1993: 81) dalam (Aisyah, 2013).

F. Instrumen Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat tiga variabel yang diukur yaitu konsep diri, konformitas, dan pembelian kompulsif (*compulsif buying*) maka terdapat tiga skala, yaitu skala konsep diri, skala konformitas, dan skala pembelian kompulsif (*compulsif buying*).

1. Konformitas

Konformitas diukur menggunakan skala menurut Baron and Byrne (2005) yang diadaptasi dari penelitian Irmatus Saidah 2016. Skala ini digunakan untuk melihat seberapa besar tingkat konform subyek yang diteliti terhadap teman sebaya.

Tabel 3.4 Blue Print Variabel Konformitas

No.	Aspek	Indikator	Aitem	
			F	UF
1.	Pengaruh normatif	1) Mengikuti aturan atau norma-norma dalam keleompok	2, 5	
		2) Mengubah perilakunya agar sesuai dengan kebiasaan temannya		
2.	Pengaruh informatif	1) Menerima pendapat kelompoknya	6,8,10	
		2) Membenarkan semua tindakan kelompoknya.		

1. Skala Konsep Diri

Skala ini disusun guna mengukur seberapa tinggi atau rendahnya konsep diri pada individu. Skala ini berdasarkan acuan aspek-aspek yang ada dalam konsep diri menurut William Howard Fitts, item- item skala konsep diri ini sebelumnya telah diadaptasi oleh penelian Auria,Aisyah (2013) yang merupakan alat ukur yang telah modifikasi dan diterjemahkan ke dalam bahasa indonesia dengan dilakukan perubahan pada item no 3,5,9,13,15,22,23,28,29,30,3136,38,

3.5 Blue Print Variabel Konsep Diri

No.	Aspek	Indikator	Aitem	
			F	UF
1	Diri Identitas	Simbol-simbol yang diberikan kepada individu itu yang nanti akan digunakan untuk menggambarkan dirinya.	7,12	2, 15,19
2	Diri Prilaku	Persepsi individu mengenai prilakunya yang nanti akan muncul mengenai kesadaran “ apa ynag dilakukan oleh diri”.	6,23	10
3	Diri Penilaian	Sebagai perantara antara diri identitas dan diri prilaku serta berperan dalam menentukan tindakan yang akan ditampilkan atau tidak.	4,13,16,24	
4.	Diri Fisik	Persepsi seseorang terhadap dirinya sendiri secara fisik	25	5,8
5.	Diri moral – etika	Persepsi seseorang terhadap dirinya yang dilihat dari standart pertimbangan nilai moral dan etika	1	20
6.	Diri pribadi	Persepsi seseorang individu terhadap keadaan pribadinya yang menyangkut pada sejauhmana seseorang individu merasa puas pada dirinya.	11,18	26,27
7.	Diri keluarga	Perasaan dan harga diri seseorang individu dalam kedudukannya dalam keluarga.	3	9,22,28
8.	Diri Sosial	Penilaian individu terhadap interaksi dirinya dengan orang lain maupun lingkungan sekitar.	21	14, 17, 29

1. Skala Pembelian Kompulsif (*compulsive buying*)

Pembelian kompulsif (*compulsive buying*) diukur menggunakan skala *compulsive buying* oleh Valence. D'Astous & Fortier, (1988)

Tabel 3.6 Blue Print Variabel Pembelian Kompulsif (*compulsive buying*)

No	Aspek	Indikator	Aitem	
			F	UF
	Kecenderungan untuk menghabiskan	1) cenderung selalu melakukan dengan uangnya. 2) Membutuskan untuk melakukan pembelian kmpulsif	1, 2, 8 9, 10, 11	
	Reaktif	1) Keinginan yang tidak tertahankan	3, 4, 5	
	Perasaan bersalah atau menyesal	1) Merasa ingin mengembalikan barang belian 2) Perasaan kecewa 3) Merasa bersalah membeli barang tersebut	6, 7, 12	

Jadi dalam kriteria skalanya semakin tinggi skor yang diperoleh jadi semakin tinggi juga tingkat konsep diri, konformitas dan pembelian kompulsifnya. Skala yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan skala likert, seperti Tabel 3.2

G. Validitas dan Reliabilitas

1. Validitas

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesahihan suatu instrumen. Menurut Azwar (2013: 10) validitas internal adalah ketepatan dan keakuratan instrumen dalam menjalankan fungsi ukurannya.

Uji validitas aitem disini dilakukan guna untuk mencegah adanya pernyataan yang kurang bisa dipahami maksudnya sehingga responden tidak akan menemukan kesulitan dalam mengungkapkan maksud penelitian ini serta guna mengetahui tingkat validitas dan reliabilitasnya.

Penelitian ini menggunakan validitas Aiken's V. Azwar (2012: 134) menyatakan bahwa Aiken (1985) telah merumuskan formula Aiken's V untuk menghitung content validity coefficient yang didasarkan pada hasil penilaian panel ahli terhadap suatu aitem mengenai sejauh mana aitem tersebut mewakili konstruk yang diukur.

Penelitian dilakukan dengan cara memberikan angka antara 1 (yaitu sangat tidak mewakili atau sangat tidak relevan) sampai dengan 5 (yaitu sangat mewakili atau sangat relevan). Rentan angka V yang mungkin diperoleh adalah 0 sampai dengan 1,00. Adapun rumus yang digunakan ialah:

$$V = \sum s / [n (c-1)]$$

Keterangan :

V : Validitas isi Aiken V

S : r-lo
 Lo : Angka penelitian Validitas yang terendah (dalam hal ini=1)
 r : Angka yang diberikan oleh seorang penilai
 c : angka penilaian validitas yang tertinggi (dalam hal ini =5)
 n : Jumlah penilai

Selanjutnya untuk pengujian daya beda aitem dalam penelitian ini menggunakan bantuan SPSS 20.0 for windows.

Berikut adalah para ahli yang dipilih sebagai *expert judgement* untuk menilai skala Pembelian kompulsif, konformitas dan konsep diri.

Tabel 3.7 Daftar Expert Judgment Aiken's V

No	Nama expert judgement	Bidang keahlian
1	Fina Hidayati, M.A.	Psikologi
2	Dr. Retno Mngestuti, M.Si.	Psikologi
3	Ninda Estufa, S.E	Ekonomi

Berdasarkan penilaian para ahli, dari keseluruhan aitem memiliki nilai diatas 0,5. Perolehan dari nilai tersebut bisa di artikan bahwa koefisien skala pembelian kompulsif, konformitas, dan konsep diri yang digunakan memiliki validitas isi yang baik.

Selain menggunakan validitas isi, dalam penelitian ini juga menggunakan validitas konstruk mengukur dan membuktikan sejauh mana aitem- aitem dalam instrumen dapat berkorelasi tinggi. Untuk mengatur kesahihan validitas item maka peneliti juga menggunakan rumus korelasi *product momen* dari *pearson*.. Uji validitas ini dilakukan dengan bantuan

program *SPSS 20.0 for windows*. Sebuah kesepakatan umum menyatakan bahwa koefisien validitas dapat dianggap memuaskan atau valid apabila melebihi $r_{vy} = 0,30$ ($> 0,30$) maka butir-butir tersebut tidak valid dan dianggap gugur (Azwar, 1998:179).

2. Reliabilitas

Pengertian reliabilitas mengacu kepada ketepatan atau konstitensi hasil ukur yang mengandung makna seberapa tinggi kecermatan pengukur (Azwar, 2012: 111). Menurutny salah satu ciri dari instrumen ukur yang berkualitas baik adalah reliabel (*reliable*), yaitu mampu menghasilkan skor yang cermat dengan eror pengukuran kecil. Semakin tinggi koefisien reliabilitas mendekati angka 1,0 maka semakin tinggi reliabilitasnya. Sebaliknya semakin rendah mendekati 0 maka semakin rendah reliabilitasnya (Arikunto, 2002:171 dalam Nisa, 2015).

Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan tehnik *Alpha Cronbach* yang juga dibantu dengan program *SPSS 20.0 for windows*.

3. Metode Analisi Data

Analisis data mengubah data mentah menjadi data yang lebih bermakna, setelah data terkumpul dalam sebuah analisis peneliti sudah melakukan analisis, yaitu dengan membandingkan skor (Arikunto, 2010). Dalam tahap awal pengolahan data ini dimulai dari tahap tabulasi yaitu dengan cara memberikan skoring pada item agar lebih mudah dalam menganalisis lebih lanjut.

Pada penelitian ini, proses tabulasi dilakukan menggunakan bantuan komputer yaitu dengan menggunakan *Microsoft excel*. Setelah data penelitian ditabulasikan, akan dilakukan pengolahan data lebih lanjut kerana apabila hanya menggunakan proses tabulasi masih belum bisa mengungkap informasi yang dibutuhkan dalam sebuah penelitian. Guna membantu meningkatkan kecepatan dan ketepatan dalam pengolahan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan bantuan *SPSS versi 16.00 for windows*.

Satelah data diperoleh dari penelitian dianalisis dengan menggunakan proses pengolahan data dengan *SPSS 20.0 for windows*, diawali dengan mencari hasil dari uji validitas dan reliabilitas skala.

1. Menghitung mean hipotetik

Rumus :

$$\mu = \frac{1}{2} (1_{\max} + 1_{\min}) \sum k$$

Keterangan:

μ = rerata hipotetik

$1_{\max}$ = skor maksimal item skala

$1_{\min}$ = skor minimum item skala

$\sum k$ = jumlah aitem

2. Menghitung standar deviasi hipotentik:

Rumus :

$$\alpha = 1/6 (1_{\max} - 1_{\min})$$

Keterangan:

α = SD Hipotetik

$1_{\max}$ = skor maksimal subjek

$1_{\min}$ = skor minimum subyek

3. Mencari Kategori

Tingkat Konsep diri, konformitas dan pembelian kompulsif, mahasiswi Psikologi UIN Malang bisa dilihat dalam kategorisasi dengan rumus sebagai berikut:

Tabel 3.8 Rumus Kategorisasi

Kategori	Kriteria
Tinggi	$X \geq (M + 1.SD)$
Sedang	$(M - 1.SD) \leq X \leq (M + 1.SD)$
Rendah	$X < (M - 1.SD)$

4. Tehnik Analisis Korelasi

Hipotesis ini dilakukan dengan tujuan untuk memprediksi apakah ada hubungan antara konsep diri, dan konformitas, dengan pembelian kompulsif, sehingga bisa dilihat apakah ada atau tidak ada hubungan antara konsep diri, konformitas, dan pembelian kompulsif. Sehingga dilakukan analisis menggunakan korelasi *product moment pearson* dengan menggunakan bantuan progrm *SPSS versi 20.0 for windiws*.

5. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah data penelitian dari ketiga variabel normal atau tidak. Pada penelitian ini pengukuran normalitas menggunakan bantuan *SPSS versi 20.0 for windows*. Data dikatakan normal jika nilai $P > 0,05$ (Manurung, Tuddin, 2015). Jadi yang dimaksud dari uji normalitas ini adalah untuk mengetahui apakah distribusi pada penelitian variabel telah menyebar secara normal atau tidak

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Terletak di jalan Gajayana 50, Dinoyo Malang dengan lahan seluas 14 hektar.

2. Sejarah Universitas Islam Negri Malang

Universitas Islam Negri (UIN) Malang berdiri berdasarkan Surat Keputusan Presiden No. 50 tanggal 21 Juni 2004. Bermula dengan gagasan parah tokoh Jawa Timur untuk mendirikan lembaga pendidikan tinggi islam di bawah Departemen Agama, dibentuklah Panitia Pendirian IAIN Cabang Surabaya melalui Surat Keputusan Menteri Agama No. 17 Tahun 1961 yang bertugas untuk Fakultas Syariah yang berkedudukan di Surabaya dan Fakultas Tarbiyah yang berkedudukan di Malang. Keduanya merupakan fakultas cabang IAIN Sunan Kaliaga Yogyakarta dan diresmikan secara bersama oleh Menteri Agama pada tanggal 28 Oktober 1961. Pada 1 Oktober 1964 di dirikan juga Fakultas Ushuluddin yang berkedudukan di Kediri melalui surat Keputusan Mentri Agama No. 66/1964.

Perkembangannya, ketiga fakultas cabang tersebut digabung dan secara struktual berada di bawah naungan Institut Agama Iislam Negeri (IAIN) Sunan Ampel yang didirikan berdasarkan Surat

Keputusan Menteri Agama No. 20 tahun 1965. Sejak saat itu, Fakultas Tarbiyah Malang merupakan fakultas cabang IAIN Sunan Ampel. Melalui Keputusan Presiden No 11 Tahun 1997, pada pertengahan 1997 pada pertengahan 1997 Fakultas Tarbiyah Malang IAIN Sunan Ampel beralih status menjadi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Malang bersamaan dengan perubahan status kelembagaan semua fakultas cabang di lingkungan IAIN se-Indonesia yang berjumlah 33 buah. Dengan demikian, seak saat itu pula STAIN Malang merupakan lembaga pendidikan tinggi Islam otonom yang lepas dari IAIN Sunan Ampel.

Perencanaan strategi pengembangannya sebagaimana tertuang dalam Rencana Strategis Pengembangan STAIN Malang Sepuluh Tahun ke Depan (1998/1999-2008/2009), pada paruh kedua waktu periode pengembangannya STAIN Malang mencanangkan mengubah status kelembagaannya menjadi universitas. Melalui upaya yang sungguh sungguh dan bertanggungjawab usulan menjadi universitas disetujui Presiden melalui Surat Keputusan Presiden RI No. 50 tanggal 21 Juni 2004 dan diresmikan Menko Kesra ad Interim Prof. H.A. Malik Fadjar, M.Sc bersama Menteri Agama Prof. Dr. H. Said Agil Husin Munnawar, M.A. atas nama Presiden pad 8 Oktober 2004 dengan nama Universitas Islam Negeri (UIN) Malang dengan tugas utamanya adalah menyelenggarakan program perndidikan tinggi

bidang ilmu agama Islam dan bidang ilmu umum. Dengan demikian, 21 Juni 2004 merupakan hari jadi Universitas ini.

Sempat bernama Universitas Islam Indonesia–Sudan (UIIS) sebagai implementasi kerjasama antara pemerintah Indonesia dan Sudan dan diresmikan oleh Wakil Presiden RI H. Hamzah Haz pada 21 Juli 2002 yang juga dihadiri oleh Wakil Presiden Republik Sudan serta para pejabat pemerintah Sudan, secara spesifik akademik, Universitas ini mengembangkan ilmu pengetahuan tidak saja bersumber dari metode-metode ilmiah melalui penalaran logis seperti observasi dan eksperimentasi, tetapi juga bersumber dari al-Qur'an, Hadist yang selanjutnya disebut paradigma integrasi. Oleh karena itu, posisi al-Qur'an Hadist menjadi sangat sentral dalam kerangka integrasi keilmuan tersebut.

Secara kelembagaan, sampai saat ini Universitas ini memiliki 6 (enam) fakultas dan Program Pascasarjana, yaitu: (1) Fakultas Tarbiyah, jurusan Pendidikan Agama Islam (PAI), Jurusan Pendidikan Ilmu Ibtidaiyah (PGMI), (2) Fakultas Syariah (3) Fakultas Humaniora dan Budaya, Jurusan Pendidikan Bahasa Arab (4) Fakultas Ekonomi, jurusan Manajemen, (5) Fakultas Psikologi, dan (6) Fakultas Sains dan Teknologi, Jurusan Matematika, Biologi, Fisika, Kimia, Teknik Informatika, dan Teknik Arsitektur, dan Program Pascasarjana mengembangkan 4 (empat) program studi magister, yaitu: (1) Program Magister Manajemen Pendidikan Islam, (2) Program Magister

Pendidikan Bahasa Arab, (3) Program Magister Studi Ilmu Agama Islam dan, (4) Program Magister Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah (PGMI). Sedangkan untuk program doktor, Program Pascasarjana mengembangkan 2 (dua) program yaitu (1) Program Doktor Manajemen Pendidikan Islam dan (2) Program yaitu (1) Program Doktor manajemen Pendidikan Islam dan (2) Program Doktor Pendidikan Bahasa Arab.

Ciri Khusus lain Universitas ini sebagai implikasi dari model pengembangan keilmuan adalah keharusan seluruh bagi anggota sivitas akademika menguasai bahasa Arab, diharapkan mereka mampu melakukan kajian Islam melalui sumber aslinya yaitu Al-Quran dan Hadist dan melalui bahasa Inggris mereka diharapkan mampu mengkaji ilmu umum dan modern, selain sebagai piranti komunikasi global. Karena itu pula, Universitas ini disebut *bilingual university*. Untuk maksud tersebut, dikembangkan *ma'had* atau pesantren kampus dimana seluruh mahasiswa tahun pertama harus tinggal di *ma'had*. Karena itu, pendidikan di Universitas ini merupakan sintesis antara tradisi universitas dan *ma'had* atau pesantren.

Melalui model pendidikan semacam itu, diharapkan akan lahir lulusan yang terpredikat *ulama yang intelek profesional* dan atau *intelek profesional yang ulama*. Cara utama sosok lulusan demikian adalah tidak saja menguasai disiplin ilmu masing-masing sesuai

pilihannya, tetapi juga menguasai al-Quran dan Hadist sebagai sumber utama ajaran Islam.

3. Visi Universitas

Visi Universitas adalah menjadi universitas islam terkemuka dalam penyelenggaraan pendidikan dan pengajaran, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat untuk menghasilkan lulusan yang memiliki kedalaman spiritual, keluhuran akhlak, keluasan ilmu, dan kematangan profesional, dan menjadi pusat pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni yang bernafaskan islam serta menjadi penggerak kemajuan masyarakat.

4. Misi Universitas

- a. Mengantarkan mahasiswa memiliki kedalaman spiritual, keluhuran akhlak, keluasan ilmu, dan kematangan profesional.
- b. Memberikan pelayanan dan penghargaan kepada penggali ilmu pengetahuan, khususnya ilmu pengetahuan dan teknologi serta seni bernafaskan Islam.
- c. Mengembangkan ilmu pengetahuan teknologi, dan seni melalui penguatan dan penelitian ilmiah.
- d. Menjunjung tinggi mengamalkan, dan memberikan keteladanan dalam kehidupan atas dasar nilai-nilai islam dan budaya luhur bangsa Indonesia.

B. Pelaksanaan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan cara penelitian memasuki kelas-kelas secara acak pada Jurusan Psikologi mulai dari angkatan 2013/2014/2015/2016. Adapun kelas-kelas yang dimasuki adalah:

Tabel. 4.1 Data Kelas-Kelas yang Dimasuki

No	Hari / Tanggal	Pukul	Angkatan	Kls	Keterangan
1.	Rabu / 29-3-2017	08.00-selesai	2015	B	Masuk kelas
2.	Rabu / 29-3-2017	12.00-selesai	2016	A	Masuk kelas
3.	Kamis / 30-3-2017	09.00-selesai	2014	D	Masuk kelas
4.	Kamis / 30 – 3-2017	Pagi 07.00	2015	-	Google form

1. Prosedur dan Administrasi Pengambilan Data

Sebelum penelitian ini dilakukan peneliti mengambil data mahasiswa psikologi ke BAK fakultas psikologi UIN Malang untuk memastikan jumlah mahasiswa psikologi angkatan 2013 – 2016 yang akan diambil sebagai sampel penelitian.

2. Hambatan yang Dijumpai Dalam Pelaksanaan Penelitian.

Karena penelitian dilakukan pada angkatan 2013, 2014, 2015, dan 2016 yang lebih susah untuk di temui untuk melakukan penelitian yaitu dari angkatan 2013 karena dengan jadwal yang sudah tidak aktif di dalam perkuliahan jadi lebih sulit untuk di jumpai karena aktifitas yang sudah lebih banyak di luar kegiatan kampus.

C. Hasil Penelitian

Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

a. Hasil Uji Validitas

1) Konformitas

Hasil analisis dari uji validitas aitem pada skala konformitas yang telah dilakukan dengan bantuan *SPSS 20.0 for windows* menyatakan bahwa diperoleh aitem yang valid sebanyak 5 aitem dan yang gugur sebanyak 6 aitem dari keseluruhan aitem sejumlah 11 aitem. Berikut adalah rincian aitem dari skala konsep diri:

Tabel 4.2 Uji Validitas Konformitas

No.	Aspek	Indikator	Aitem		gugur	Jml
			F	UF		
1.	Pengaruh normatif	1) Mengikuti aturan atau norma-norma dalam kelompok	2, 3, 5	4, 9, 11	4,9,11,3	4
		2) Mengubah perilakunya agar sesuai dengan kebiasaan temannya				
2.	Pengaruh informatif	1) Menerima pendapat kelompoknya	1,6,8,10	7	7,1	2
		2) Membenarkan semua tindakan kelompoknya.				
Total		3)	5		6	6

2) Pembelian Kompulsif

Hasil analisis dari uji validitas aitem pada skala pembelian kompulsif yang telah dilakukan dengan bantuan *SPSS 20.0 for windows* menyatakan bahwa diperoleh aitem yang valid sebanyak 11 aitem dan

yang gugur sebanyak 1 aitem dari keseluruhan aitem sejumlah 12 aitem.

Berikut adalah rincian aitem dari skala konsep diri:

Tabel 4.3 Uji Validitas Pembelian Kompulsif

Aspek	Indikator	Aitem			
		F	UF	gugur	jml
Kecenderungan untuk menghabiskan	1) cenderung untuk selalu melakukan dengan uangnya.	1, 2, 9 10, 11, 12			
	2) Membutuskan untuk melakukan pembelian kmpulsif				
Reaktif	1) Keinginan yang tidak tertahankan	3, 4, 5			
Perasaan bersalah atau menyesal	1) Merasa ingin mengembalikan barang belian	6, 7, 8		6	1
	2) Perasaan kecewa				
	3) Merasa bersalah membeli barang tersebut				
total		11		1	1

3) Konsep Diri

Penilaian instrumen ini dilakukan dengan cara meminta penilaian dari beberapa ahli. Cara ini dikenal dengan *expert judgement*. Sementara uji validitas aitem pada skala Konsep Diri menggunakan koefisien validitas $r_{vy} = 0,30$ aitem dianggap memuaskan atau valid apabila melebihi $r_{vy} = 0,30$ tetapi apabila koefisien validitas $> 0,30$ maka butir-butir tersebut tidak valid dan dianggap gugur.

Hasil analisis dari uji validitas aitem pada skala konsep diri yang telah dilakukan dengan bantuan *SPSS 20.0 for windows* menyatakan bahwa diperoleh aitem yang valid sebanyak 29 aitem dan yang gugur sebanyak 11 aitem dari keseluruhan aitem sejumlah 40 aitem. Berikut adalah rincian aitem dari skala konsep diri:



Tabel 4.4 Uji validitas Konsep Diri

No.	Aspek	Indikator	Nomor Aitem			
			F	UF	Gugur	Jml
1	Diri Identitas	Simbol-simbol yang diberikan kepada individu itu yang nanti akan digunakan untuk menggambarkan dirinya.	10, 16, 37	2, 20	37	4
2	Diri Prilaku	Persepsi individu mengenai prilakunya yang nanti akan muncul mengenai kesadaran “ apa ynaq dilakukan oleh diri”.	7, 24	14		3
3	Diri Penilaian	Sebagai perantara antara diri identitas dan diri prilaku serta berperan dalam menentukan tindakan yang akan ditampilkan atau tidak.	4, 17, 25	8, 32	8, 32	3
4.	Diri Fisik	Persepsi seseorang terhadap dirinya sendiri secara fisik	26, 31	12		3
5.	Diri moral – etika	Persepsi seseorang terhadap dirinya yang dilihat dari standart pertimbangan nilai moral dan etika	1, 28	9, 21	9	3
6.	Diri pribadi	Persepsi seseorang individu terhadap keadaan pribadinya yang menyangkut pada sejauhmana seseorang individu merasa puas pada dirinya.	19, 29, 15	11, 34 36 38	19. 29. 11. 34	3
7.	Diri keluarga	Perasaan dan harga diri seseorang individu dalam kedudukannya dalam keluarga.	3, 30	13, 23, 39		5
8.	Diri Sosial	Penilaian individu terhadap interaksi dirinya dengan orang lain maupun lingkungan sekitar.	22, 33,35	5, 6, 18, 27, 40	6, 33, 35	5
total			15	14	11	29

a. Hasil Uji Reliabilitas

1. Konsep diri

Uji reliabilitas didasarkan pada norma koefisien reliabilitas mampu menghasilkan skor yang cermat dengan eror pengukuran kecil. Semakin tinggi koefisien reliabilitas mendekati angka 1,0 maka semakin tinggi reliabilitasnya. Sebaliknya semakin rendah mendekati 0 maka semakin rendah reliabilitasnya. Berdasarkan hasil perhitungan reliabilitas skala konsep diri diperoleh skor Alpha sebesar 0,839. Oleh karena itu skor yang diperoleh dalam perhitungan ini dapat dikatakan sudah memenuhi standar reliabilitas atau dianggap reliabel.

Tabel 4.5 Hasil Uji Reliabilitas Skala Konsep Diri

<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>N of Aitem</i>
.839	29

2. Konformitas

Uji reliabilitas didasarkan pada norma koefisien reliabilitas mampu menghasilkan skor yang cermat dengan eror pengukuran kecil. Semakin tinggi koefisien reliabilitas mendekati angka 1,0 maka semakin tinggi reliabilitasnya. Sebaliknya semakin rendah mendekati 0 maka semakin rendah reliabilitasnya. Berdasarkan hasil perhitungan reliabilitas skala konsep diri diperoleh skor Alpha sebesar 0,511. Oleh karena itu skor yang diperoleh dalam perhitungan ini dapat dikatakan belum memenuhi standar reliabilitas atau dianggap tidak reliabel.

Tabel 4.6 Hasil Uji Reliabilitas Konformitas

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.371	5

3. Pembelian kompulsif

Uji reliabilitas didasarkan pada norma koefisien reliabilitas mampu menghasilkan skor yang cermat dengan eror pengukuran kecil. Semakin tinggi koefisien reliabilitas mendekati angka 1,0 maka semakin tinggi reliabilitasnya. Sebaliknya semakin rendah mendekati 0 maka semakin rendah reliabilitasnya. Berdasarkan hasil perhitungan reliabilitas skala konsep diri diperoleh skor Alpha sebesar 0,808. Oleh karena itu skor yang diperoleh dalam perhitungan ini dapat dikatakan sudah memenuhi standar reliabilitas atau dianggap reliabel.

Tabel 4.7 Hasil Uji Reliabilitas Pembelian Kompulsif

Cronbach's Alpha	N of Items
.808	12

D. Hasil Uji Hasil Uji Asumsi

a. Hasil Uji Normalitas

1) Pembelian Kompulsif

Uji normalitas dalam skala penelitian Pembelian Kompulsif ini menggunakan metode statistik *One- Sample Kolmogorov -Smirnov Test*. Data dapat dikatakan berdistribusi normal jika memiliki nilai $p > 0,005$. Hasil uji normalitas diperoleh nilai $Z = 1,015$ dan $p = 0,254$. Adapun dari

hasil yang dihasilkan dari uji normalitas makan skala pembelian kompulsif telah menyebar secara normal . metode *One- Sample Kolmogrov -Smirnov Test* dapat dilihat dari tabel 4.3

2) Konformitas

Uji normalitas dalam skala penelitian Konformitas ini menggunakan metode statistik *One- Sample Kolmogrov -Smirnov Test*. Data dapat dikatakan berdistribusi normal jika memiliki nilai $p > 0,005$. Hasil uji normalitas diperoleh nilai $Z = 1,713$ dan $p = 0,006$. Hasil dari uji normalitas menunjukan bahwa distribusi data skala konformitas telah menyebar secara normal. Metode *One- Sample Kolmogrov -Smirnov Test* dapat dilihat dari tabel 4.3

3) Konsep Diri

Uji normalitas dalam skala penelitian Konsep diri ini menggunakan metode statistik *One- Sample Kolmogrov -Smirnov Test*. Data dapat dikatakan berdistribusi normal jika memiliki nilai $p > 0,005$. Hasil uji normalitas diperoleh nilai $Z = 0,751$ dan $p = 0,624$. Hasil dari uji normalitas menunjukan bahwa distribusi data skala konformitas telah menyebar secara normal. Metode *One- Sample Kolmogrov -Smirnov Test* dapat dilihat dari tabel 4.3

Tabel 4.8 Hasil Uji Normalitas

Variabel	K-SZ	Sig (P)	Status
Pembelian Kompulsif	1,015	0,254	Normal
Konformitas	1,713	0,006	Normal
Konsep Diri	0,752	0,624	Normal

E. Hasil Deskripsi Data

a. Skor hipotetik dan empirik

Tabel 4.9 Skor hipotetik dan empirik

Variabel	Hipotetik			Empirik		
	Maksimal	Minimal	Mean	Maksimal	Minimal	Mean
Pembelian Kompulsif	48	12	30	172	43	29,71311
Konformitas	20	5	12,5	72	18	12,53278
Konsep Diri	116	29	72,5	444	111	88,63934

Berdasarkan dari data diatas dapat dideskripsikan sebagai berikut:

- 1) Pengukuran skala pembelian kompulsif berisi sebanyak 12 aitem keseluruhan dengan rentan skor skala 1- 4, jadi kemungkinan skor skala pembelian kompulsif tertinggi adalah 48 dengan *mean* hipotetik 30. Berdasarkan hasil peneliti an skor tertinggi skala pembelian kompulsif adalah 43 dengan *mean* empirik sebesar 29, 71311.

Jika dibandingkan antara skor *mean* hipotetik dan *mean* empirik, maka *mean* hipotetik lebih tinggi dari pada *mean* empirik. Sehingga dapat dikatakan secara umum rendah.

- 2) Pengukuran skala konformitas berisi sebanyak 5 aitem keseluruhan dengan rentan skor skala 1- 4, jadi kemungkinan skor skala konformitas tertinggi adalah 20 dengan *mean* hipotetik 12,5. Berdasarkan hasil penelitian skor tertinggi skala konformitas adalah 72 dengan *mean* empirik sebesar 12,53278

Jika dibandingkan antara skor *mean* hipotetik dan *mean* empirik, maka *mean* hipotetik kurang lebih sama dengan *mean* empirik. Sehingga dapat dikatakan secara umum sedang.

- 3) Pengukuran skala konsep Diri berisi sebanyak 29 aitem keseluruhan dengan rentan skor skala 1- 4, jadi kemungkinan skor skala konsep Diri tertinggi adalah 76 dengan *mean* hipotetik 72,5. Berdasarkan hasil penelitian skor tertinggi skala konsep diri adalah 444 dengan *mean* empirik sebesar 88,63934

Jika dibandingkan antara skor *mean* hipotetik dan *mean* empirik, maka *mean* hipotetik lebih kecil dari *mean* empirik. Sehingga dapat diartikan secara umum tinggi.

F. Hasil Analisis Data.

1. Pembelian Kompulsif

Untuk mengetahui kategorisasi pada variabel pembelian kompulsif pada subjek penelitian, dilakukan perhitungan guna melihat tingkat pembelian kompulsif pada mahaiswi psikologi UIN Malang yakni dalam tingakatan pembelian termasuk pada kategori tinggi sedang atau rendah.

Nilai dari skala ini dari setiap kategorisasi baru akan bisa dilihat ketika setelah diketahui nilai mean dan standart deviasi yang diperoleh melalui program *SPSS 16.00 for windows* dan didapatkan hasil mean sebesar 29,96 dan standart deviasi sebesar 4.730.

Tabel 4.10 Deskriptif Statistik Pembelian Kompulsif

	Mean	Std. Deviation	N
Pembelian Kompulsif	29.96	4.730	121

Berdasarkan nilai mean dan standart deviasi di atas diperoleh skor kategorisasi sebagai berikut:

Tabel 4.11 Distribusi Pembelian Kompulsif

Variabel	Kategori	Kategori	Frekuensi	%
Pembelian Kompulsif	Tinggi	$X > 36$	10	8 %
	Sedang	$24 < X \leq 36$	52	42%
	Rendah	$X \leq 24$	59	48%
Total			121	100%

Berdasarkan tabel diatas menjelaskan bahwa Pembelian kompulsif dengan kategori tinggi dengan tingkat prosentasenya 8% dengan jumlah responden 10 dari 121 responden yang ada. Sedangkan responden yang memiliki tingkat pembelian kompulsif yang sedang sejumlah 42 % dengan jumlah responden 52 dari 121 responden yang ada, dan responden yang memiliki tingkat pembelian kompulsif rendah sebesar 48 % dengan jumlah responden 59 dari 121 responden yang ada. Sehingga dapat dilihat bahwa tingkat pembelian kompulsif berada pada kategori rendah.

Skor yang digunakan dalam kategorisasi data penelitian adalah skor hipotetik dengan norma sebagai berikut:

Tabel 4.12 Kategori Norma

Kategori	Kriteria
Tinggi	$X \geq (M + 1.SD)$
Sedang	$(M - 1.SD) \leq X \leq (M + 1.SD)$
Rendah	$X < (M - 1.SD)$

a. **Pembelian Kompulsif**

1. Menghitung mean hipotetik

Rumus:

$$\begin{aligned}\mu &= \frac{1}{2} (1_{\max} + 1_{\min}) \sum k \\ &= \frac{1}{2} (4 + 1) 12 \\ &= \frac{1}{2} (5 \cdot 12) \\ &= 30\end{aligned}$$

2. Mengitung deviasi standart hipotetik dengan rumus:

Rumus:

$$\begin{aligned}\alpha &= 1/6 (1_{\max} - 1_{\min}) \\ &= 1/6 (48 - 12) \\ &= 1/6 36 \\ &= 6\end{aligned}$$

3. Perhitungan kategori Norma

$$\begin{aligned}\text{Tinggi} &= X > (M + 1 SD) \\ &= X > (30 + 1. 6) \\ &= X > 36\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Sedang} &= (M - 1SD) \leq X \leq (M + 1 SD) \\ &= (30 - 1. 6) \leq X \leq (30 + 1. 6) \\ &= 24 \leq X \leq 36\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Rendah} &= X < (M - 1SD) \\ &= X < (30 - 1. 6) \\ &= X < 24\end{aligned}$$

Dari hasil diatas dapat dikategorikan sebagai berikut:

1. Bisa dikategorisasikan tinggi apabila skor lebih besar dari 36
2. Bisa dikategorisasikan sedang apabila skor dimulai dari skor 24 sampai 36
3. Bisa dikategorisasikan rendah apabila skor lebih kecil dari 24

2. Konformitas

Untuk mengetahui kategorisasi tingkatan pada variable konformitas pada subjek penelitian, dilakukan pengitungan skor guna melihat tingkat seberapa tinggi atau rendah konformitas pada subyek penelitian.

Nilai dari skala ini dari setiap kategorisasi baru akan bisa dilihat ketika setelah diketahui nilai mean dan standart deviasi yang diperoleh melalui program *SPSS 16.00 for windows* dan didapatkan hasil mean sebesar 12.64 dan standart deviasi sebesar 1.633.

Tabel 4.13 Deskriptif Stastik Konformitas

	Mean	Std. Deviation	N
Pembelian Kompulsif	12.64	1.633	121

Berdasarkan nilai mean dan standart deviasi di atas diperoleh skor kategorisasi sebgai berikut:

Tabel 4.14 Distribusi Konformitas

Variabel	Kategori	Kategori	Frekuensi	%
Konformitas	Tinggi	$X > 15$	1	0,82%
	Sedang	$10 < X \leq 15$	56	46%
	Rendah	$X \leq 10$	64	52%
Total			121	100%

Dan diatas menjelaskan bahwa konformitas dengan kategori tinggi dengan tingkat prosentasenya 0,82% dengan jumlah responden 1 dari 121 responden yang ada. Sedangkan responden yang memiliki tingkat konformitas yang sedang sejumlah 46 % dengan jumlah responden 56 dari 121 responden yang ada, dan responden yang memiliki tingkat konformitas rendah sebesar 52 % dengan jumlah responden 64 dari 121 responden yang ada. Sehingga dapat dilihat bahwa tingkat konformitas berada pada kategori rendah.

Skor yang digunakan dalam kategorisasi data penelitian adalah skor hipotetik dengan norma sebagai berikut:

- Menghitung mean hipotetik

Rumus:

$$\begin{aligned}
 \mu &= \frac{1}{2} (1_{\max} + 1_{\min}) \sum k \\
 &= \frac{1}{2} (4 + 1) 5 \\
 &= \frac{1}{2} (5.5) \\
 &= 12.5
 \end{aligned}$$

- b. Mengitung deviasi standart hipotetik dengan rumus:

Rumus:

$$\begin{aligned}\alpha &= 1/6 (1_{\max} - 1_{\min}) \\ &= 1/6 (4.5 - 1.5) \\ &= 1/6 (15) \\ &= 2,5\end{aligned}$$

- c. Perhitungan Kategori Norma

$$\begin{aligned}\text{Tinggi} &= X > (M + 1 \text{ SD}) \\ &= X > (12,5 + 1. 2,5) \\ &= X > 15 \\ \text{Sedang} &= (M - 1 \text{ SD}) \leq X \leq (M + 1 \text{ SD}) \\ &= (12,5 - 1. 2,5) \leq X \leq (12,5 + 1. 2,5) \\ &= 10 \leq X \leq 15 \\ \text{Rendah} &= X < (M - 1 \text{ SD}) \\ &= X < (12,5 - 1. 2,5) \\ &= X < 10\end{aligned}$$

Dari hasil diatas dapat dikategorikan sebagai berikut:

1. Bisa dikategorisasikan tinggi apabila skor lebih besar dari 15
2. Bisa dikategorisasikan sedang apabila skor dimulai dari skor 10 sampai 15
3. Bisa dikategorisasikan rendah apabila skor lebih kecil dari 10

3. Konsep Diri

Untuk mengetahui kategorisasi tingkatan pada variable konsep diri pada subyek penelitian, dilakukan pengitungan skor guna melihat tingkat seberapa tinggi atau rendah konsen diri pada subyek penelitian.

Nilai dari skala ini dari setiap kategorisasi baru akan bisa dilihat ketika setelah diketahui nilai mean dan standart deviasi yang diperoleh melalui program *SPSS 16.00 for windows* dan didapatkan hasil mean sebesar 87.37 dan standart deviasi sebesar 76.26.

Tabel 4.15 Deskriptif Konsep Diri

	Mean	Std. Deviation	N
Pembelian Kompulsif	89.37	76.26	121

Berdasarkan nilai mean dan standart deviasi di atas diperoleh skor kategorisasi sebagai berikut:

Tabel 4.16 Distribusi Konsep Diri

Variabel	Kategori	Kategori	Frekuensi	%
Konsep Diri	Tinggi	$X > 87$	9	7 %
	Sedang	$58 < X \leq 87$	112	92%
	Rendah	$X \leq 58$	0	0%
Total			121	100%

Dan diatas menjelaskan bahwa kondep diri dengan kategori tinggi dengan tingkat prosentasenya 7% dengan jumlah responden 9 dari 121 responden yang ada. Sedangkan responden yang memiliki tingkat konsep diri yang sedang sejumlah 92 % dengan umlah responden 112 dari 121 responden yang ada, dan responden yang memiliki tingkat konsep diri rendah sebesar 0 % atau tidak ada responden dalam tingkat ini. Sehingga dapat dilihat bahwa tingkat kondep diri berada pada kategori rendah.

Skor yang digunakan dalam kategorisasi data peneltian adalah skor hipotetik dengan norma sebagai berikut:

d. Menghitung mean hipotetik

Rumus:

$$\begin{aligned}\mu &= \frac{1}{2} (1_{\max} + 1_{\min}) \sum k \\ &= \frac{1}{2} (4 + 1) 5 \\ &= \frac{1}{2} (5 \cdot 29) = 72,5\end{aligned}$$

e. Mengitung deviasi standart hipotetik dengan rumus:

Rumus:

$$\begin{aligned}\alpha &= \frac{1}{6} (1_{\max} - 1_{\min}) \\ &= \frac{1}{6} (4 \cdot 29) - (1 \cdot 29) \\ &= \frac{1}{6} (116 - 29) \\ &= 14,5\end{aligned}$$

f. Perhitungan Kategori Norma

$$\begin{aligned}\text{Tinggi} &= X > (M + 1 \text{ SD}) \\ &= X > (72,5 + 1 \cdot 14,5) \\ &= X > 87 \\ \text{Sedang} &= (M - 1 \text{ SD}) \leq X \leq (M + 1 \text{ SD}) \\ &= (72,5 - 1 \cdot 14,5) \leq X \leq (72,5 + 1 \cdot 14,5) \\ &= 58 \leq X \leq 87 \\ \text{Rendah} &= X < (M - 1 \text{ SD}) \\ &= X < (72,5 - 1 \cdot 14,5) \\ &= X < 58\end{aligned}$$

Dari hasil diatas dapat dikategorikan sebagai berikut:

2. Bisa dikategorisasikan tinggi apabila skor lebih besar dari 87
3. Bisa dikategorisasikan sedang apabila skor dimulai dari skor 58 sampai 87 Bisa dikategorisasikan rendah apabila skor lebih kecil dari 58

b. Hasil Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis ini dilakukan dengan tujuan untuk memprediksi apakah ada hubungan antara konsep diri, konformitas, dan pembelian kompulsif , sehingga bisa dilihat apakah ada atau tidak ada

hubungan antar konsep diri, konformitas, dan pembelian kompulsif. Sehingga dilakukan analisis korelasi *product moment* dengan menggunakan progrm *SPSS versi 16.00 for windiws*. Setelah dilakukan analisis data diketahui hasil korelasi sebgai berikut:

Tabel 4.17Hasil Korelasi

Variabel	Sig.	Keterangan
Konsep Diri	0, 156	Tidak Signifikan
Konformitas	0,000	Signifikan

Hasil dari korelasi tersebut dapat diinterpretasikan bahwa uji korelas menunjukan adanya hubungan antara variabel pembelian kompulsif dengan konformitas dengan nilai sig. 0,000 yang berarti $< 0,05$. Sedangkan pada variabel pembelian kompulsif dengan variabel konsep diri menunjukan tidak ada hubunga dengan nilai sig. 0,156 yang berarti $> 0,05$.

Dimana perlu di ketahui yang menjadi persyaratan adanya hubungan pada variabel adalah memiliki nilai $\text{Sig.} \leq 0,05$. Hipotesis yang dialukan peneliti yang menyebutkan bahwa terdapat hubungan anatra kosep diri, knformitas, terhadap pemebelian kompulsif pada mahasiswi UIN Malang tidak bisa diterima secara keseluruhan, karena melihat hasil sig, yang dihasilkan dari variabel konsep diri terhadap pembelian kompulsif tidak signifikan, dan variabel konformitas terhadap pembelian kompulsif mendapati hasil yang signifikan.

c. Pembahasan

1. Tingkat Pembelian Kompulsif pada Mahasiswi UIN Malang

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti pada tanggal 29-30 Maret 2017 yang bertempat di Universitas Islam Maulana Malik Ibrahim Malang pada Fakultas Psikologi angkatan 2013 – 2016, mengemukakan hasil analisis pada skala pembelian kompulsif bahwa tingkat pembelian kompulsif mahasiswi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang pada kategori sedang dengan jumlah prosentase sebanyak 42 % dengan jumlah responden 52 dari 121 responden yang ada.

Hasil yang diperoleh diatas maka disimpulkan bahwa secara umum tingkat pembelian impulsif mahasiswi UIN Malang dalam kategori rendah. Mahasiswi dalam penelitian ini termasuk dalam kategori rendah dalam pembelian kompulsif, artinya pada mahasiswi psikologi UIN Malang tidak terlalu memprioritaskan berbelanja dalam kehidupan mereka, mereka akan lebih melihat tingkat kebutuhan dari barang yang mereka beli.

Beberapa hasil pemaparan dari data yang didapat dari lapangan dari hasil data pengisian angket dapat dilihat dari jawaban dari sebagian responden yang paling banyak mereka pilih secara garis besarnya yang meliputi, mereka akan lebih melihat kebutuhan untuk membeli suatu barang, bukan tipe orang yang menanggapi penawaran belanja secara langsung, mereka tidak melakukan perilaku berbelanja untuk melampiaskan pikiran negatif, dan mereka bukan orang boros dalam pemakaian uang. Jadi dapat di ambil kesimpulan faktor yang bisa membut

tingkat pembelian kompulsif mahasiswi rendah yaitu mereka secara sudah lebih bisa mempertimbangan kebutuhan yang diinginkan atau yang dibutuhkan.

Rendahnya tingkat pembelian kompulsif pada mahasiswi psikologi UIN Malang juga bisa dikarenakan banyak faktor yang mempengaruhi salah satunya pengalaman yang didapatkan dari tingkat pendidikan mahasiswa yang mana dengan banyaknya pengalaman yang mereka lakukan dan pelajari mereka akan lebih bisa menjadi lebih selektif dalam memilih barang yang harus dibeli, dilihat dari seberapa besar kebutuhan yang mereka lakukan, jadi dengan begitu akan lebih bisa mengontrol pembelian mereka. (Blackwell *et al.* dalam Mangestuti 2014) mengemukakan bahwa terdapat dua faktor yang mempengaruhi pembelian kompulsif yaitu faktor lingkungan dan faktor personal. Faktor lingkungan terdiri dari keluarga, situasi, kelompok dan budaya dimana individu berada. Faktor personal terdiri dari perilaku pembelajaran, motivasi, kepribadian, kepercayaan, usia, sumber daya konsumen, dan gaya hidup.

Banyaknya faktor yang dapat mempengaruhi dalam pembelian kompulsif tersebut, seperti halnya seorang remaja perempuan yang masih mengalami masa labil dalam memahami diri mereka sendiri, yang akan lebih cenderung melakukan banyak percobaan dalam proses kehidupannya, dikarenakan karena cara berfikir remaja lebih abstrak dan idealistik (Santrock 2011). Remaja dalam penelitian ini adalah mahasiswi psikologi UIN Malang, karena dalam karakteristik usia juga masih

tergolong dalam kategori dalam pencarian jati diri, labil, dan suka mencoba hal-hal baru dalam hidup, yang akan lebih mudah terpengaruh untuk melakukan pembelian kompulsif.

Berdasarkan penjelasan diatas bahwa tingkat pembelian kompulsif dalam kategori rendah, jadi mahasiswi lebih sedikit yang melakukan pembelian kompulsif. Sedangkan memang dalam islam juga sudah dijelaskan dalam al-Quran surat Al-Isra' ayat 26 larang berlebihan atau pembelian kompulsif yang akan sangat berpengaruh pada sifat boros.

2. Konsep Diri Mahasiswi UIN Malang

Konsep diri adalah gambaran dan perasaan seorang individu yang mencakup dari fisik, psikis, moral dan sosial. Konsep diri bukanlah dari bawaan atau gen, melainkan pengalaman yang berkembang secara terus menerus, mulai dari individu itu anak-anak yang akan menjadi dasar untuk kemudian hari .

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan pada skala konsep diri bahwa konsep diri mahasiswi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dapat dikategorikan sedang dengan jumlah 92 % dengan jumlah responden 112 dari 121 responden .

Kategori Sedang dapat diartikan bahwa konsep diri sebagian besar Mahasiswi UIN Malang termasuk dalam konsep diri yang positif. Dapat dibuktikan dari data yang didapat dari lapangan dari hasil data pengisian angket dapat dilihat dari jawaban dari sebagian responden yang paling banyak mereka pilih secara garis besarnya yang meliputi mereka lebih

dihargai dalam keluarga, memiliki pola pikir yang positif, memiliki pemahaman agama yang kuat, dan optimis, jadi dapat dilihat bahwa konsep diri sebagian dari mahasiswa psikologi dapat dikatakan positif.

Berdasarkan dari penjelasan di atas dijelaskan dalam masa remaja memiliki cara berfikir yang secara kualitatif sama dengan orang dewasa (Piaget dalam Santrock 2012). Sedangkan menurut beberapa ahli perkembangan, ketika seorang individu pada masa dewasa awal cenderung tidak mencapai cara berfikir ilmiah yang terdapat pada tahap operasional formal. Meskipun demikian penggunaan intelektual mereka melampaui remaja. Sebagai contoh seorang dewasa awal, sering kali beralih dari memperoleh pengetahuan menjadi pengaplikasian pengetahuan ketika individu berusaha meraih karier jangka panjang dan meraih sukses dalam pekerjaan (Scale dan Sherry Wills, 2000 dalam Santrock). Maka dari pemaparan di atas dapat diambil kesimpulan bahwa faktor yang dapat menyebabkan konsep diri mahasiswa psikologi UIN Malang yang sedang adalah tingkatan kognitif dan cara pandang individu sudah lebih terarah dan matang.

Hal tersebut bisa dilihat dari pernyataan beberapa mahasiswa bahwa mereka menarik, rajin beribadah, interaksi sosial bagus, karena dalam al-Quran surat Al-Imran ayat 139 juga sudah dijelaskan agar kita tidak boleh bersikap lemah, dan bersedih hati, karena kita sebagai manusia diciptakan dengan derajat yang paling tinggi diantara makhluk yang lainnya. Dapat

disimpulkan bahwa sebagian mahasiswi di UIN Malang memiliki konsep diri yang positif .

3. Konformitas Mahasiswi UIN Malang

Konformitas adalah suatu bentuk pengaruh sosial dimana individu mengubah sikap dan tingkah lakunya agar sesuai dengan norma sosial (Baron, Baranscombe, Byrne, 2008).

Dari analisis pada skala konformitas diperoleh tingkat konformitas dalam kategori rendah sebesar 52 % dengan jumlah responden 64 dari 121 responden yang ada. Sehingga dapat dilihat bahwa tingkat konformitas berada pada kategori rendah.

Dengan kategori yang telah diperoleh yakni tingkat konformitas pada mahasiswi Psikologi UIN Malang dalam kategori rendah, dapat diartikan bahwa sebagian dari mahasiswi psikologi akan lebih cenderung memilih hal yang lebih cocok dengan diri mereka sendiri, dan lebih mempertimbangkan apapun yang akan mereka lakukan tanpa harus melihat kelompok sosialnya. Dibuktikan dari data yang didapat dari lapangan dari hasil data pengisian angket dapat dilihat dari jawaban dari sebagian responden yang paling banyak mereka pilih secara garis besarnya yang meliputi, mereka tidak bergantung pada pengambilan keputusan yang dilakukan oleh orang yang sangat memotivasi mereka, mereka tidak termasuk orang yang mudah mengikuti keinginan kelompok, dan mereka juga tidak menggantungkan keputusan yang akan mereka ambil kepada orang lain. Dikarenakan perubahan dalam pemrosesan di masa remaja

terutama meningkatnya fungsi eksekutif, yang mencakup perkembangannya kemampuan dalam mengambil keputusan dan berfikir kritis. Remaja yang lebih tua mampu mengambil keputusan yang lebih baik dari pada remaja yang lebih muda (Santrock, 2011).

Adapun penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Akhmad Baidun (2013) mengenai pengaruh citra diri dan konformitas terhadap perilaku *compulsive buying*, mengemukakan adanya hubungan yang signifikan antara konformitas dan pembelian kompulsif sebesar 21 % dan 79% sisahnya dipengaruhi oleh faktor luar dari penelitian ini.

Jadi dalam penelitian ini juga sama halnya dengan kebanyakan penelitian yang membahas mengenai hubungan konformitas dan pembelian kompulsif yang memang hasilnya mayoritas mendapatkan hasil yang signifikan dengan skor yang tinggi, yang membedakan dalam penelitian ini adalah skor atau prosentase yang diperoleh rendah dalam korelasinya.

H. Hubungan Konsep Diri dan Konformitas terhadap Pembelian Kompulsif

Berdasarkan hasil uji analisis korelasi didapatkan bahwa terdapat hubungan antara konsep diri dan konformitas terhadap pembelian kompulsif pada mahasiswi psikologi UIN Malang. Sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa terdapat hubungan antara konsep diri dan konformitas terhadap pembelian kompulsif pada mahasiswi fakultas psikologi UIN Malang tidak diterima secara keseluruhan.

Hasil korelasi yang menyatakan bahwa hipotesis tidak diterima secara keseluruhan. Artinya bahwa tidak semua variabel X memiliki hubungan yang signifikan terhadap pembelian kompulsif, melainkan hanya variabel konformitas yang memiliki hubungan signifikan dengan pembelian kompulsif dan konsep diri tidak terdapat hubungan yang signifikan dengan pembelian kompulsif.

Hasil korelasi yang menyatakan bahwa adanya hubungan negatif antara konsep diri dan pembelian kompulsif. Artinya bahwa ketika nilai konsep diri tinggi maka akan diikuti dengan pembelian kompulsif yang rendah dan juga sebaliknya apabila nilai konsep diri rendah maka akan diikuti dengan pembelian kompulsif yang tinggi. Hal ini berarti jika konsep diri mahasiswa psikologi tinggi maka akan melakukan pembelian kompulsif yang rendah, namun jika mahasiswa psikologi memiliki nilai konsep diri yang rendah maka akan cenderung melakukan pembelian kompulsif yang tinggi.

Sedangkan pada hasil korelasi antara konformitas dan pembelian kompulsif memiliki hubungan yang positif. Artinya bahwa ketika nilai konformitas tinggi maka akan diikuti dengan pembelian kompulsif yang tinggi, dan juga sebaliknya apabila nilai konformitas rendah maka akan diikuti dengan pembelian kompulsif yang rendah. Hal ini berarti pada mahasiswa psikologi memiliki nilai konformitas yang tinggi maka akan diikuti dengan tingkat pembelian kompulsif yang tinggi, dan juga

sebaliknya apabila mahasiswi psikologi memiliki konformitas yang rendah maka akan diikuti dengan pembelian kompulsif yang rendah.

Hasil penelitian ini bisa dilihat dengan hasil yang didapat bahwa (X1) konformitas memiliki hubungan signifikan dengan nilai Sig. 0,000 < 0,05 terhadap pembelian kompulsif dengan nilai .Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Baidun, (2013) yang menyatakan bahwa konformitas terdapat pengaruh positif yang signifikan terhadap pembelian kompulsif. Konformitas bisa mempengaruhi pembelian kompulsif yaitu Spangenberg *et al* (dalam Baidun 2013) mengatakan disaat seseorang menyatakan atau telah melakukan pembelian produk, dikarenakan adanya tekanan atau paksaan dari kelompok, maka disaat itu juga dikatakan bahwa konformitas memberikan peranan penting pada pemakaian atau konsumsi sebuah produk.

Ketidaksamaan hasil dengan penelitian yang dilakukan aisyah (2013) yang dilakukan di UIN Malang menyebutkan bahwa konsep diri dinyatakan terdapat hubungan yang signifikan terhadap *shopping addiction*. Ketidaksamaan hasil penelitian ini dengan penelitian terdahulu yang membahas mengenai hubungan konsep diri dengan pembelian kompulsif yaitu diprekdisikan adanya faktor-faktor yang lain dalam konsep diri yang menimbulkan tidak adanya hubungan yang signifikan terhadap pembelian kompulsif. Menurut William Fitts (aisyah, 2013) konsep diri merupakan aspek penting dalam diri seseorang, karena konsep diri adalah acuan dalam berinteraksi dengan lingkungan sekitar. Perbedaan

hasil penelitian ini dikarenakan karakteristik subyek yang berbeda, meskipun sama-sama remaja. Perbedaan letak geografis sehingga menimbulkan perbedaan karakteristik dan budaya, sehingga mampu menghasilkan hasil yang berbeda dalam setiap penelitian.

Karena salah satu faktor dari pembelian kompulsif yaitu konsep diri dari masing-masing individu. Konsep diri adalah hal yang paling mendasar dan sangat mempengaruhi hidup setiap individu. Hasil penelitian juga didapati hasil dari tingkat konsep diri pada mahasiswi psikologi pada tingkatan sedang yang bisa juga disebabkan peningkatan kognitif dan cara pandang individu sudah lebih terarah dan matang, sehingga lebih bisa membedakan mana yang kebutuhan dan keinginan dalam pembelian yang mereka lakukan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diambil mengenai hubungan antara konsep diri dan konformitas terhadap pembelian kompulsif pada mahasiswi pada Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang disimpulkan sebagai berikut:

1. Hubungan antara konsep diri dengan pembelian kompulsif pada mahasiswi psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dinyatakan memiliki hubungan negatif. Konsep diri memiliki hubungan negatif dengan pembelian kompulsif sebesar -130. Artinya konsep diri mahasiswi psikologi UIN Malang termasuk pada tingkatan yang sedang sehingga timbulnya pembelian kompulsif sangat rendah.
2. Hubungan antara konformitas dengan pembelian kompulsif pada mahasiswi psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dinyatakan memiliki hubungan yang positif. Konformitas memiliki hubungan positif dengan pembelian kompulsif sebesar 490. Artinya pada mahasiswi psikologi UIN Malang memiliki konformitas dengan teman sebaya yang dapat menimbulkan pembelian kompulsif.
3. Tidak ada hubungan yang signifikan antara konsep diri dan konformitas dengan pembelian kompulsif dengan Nilai Sig. konsep diri dengan pembelian kompulsif adalah 0.156. Artinya $0,156 > 0,05$ korelasi antara dua variabel

dinyatakan tidak signifikan. Nilai Sig. konformitas dengan pembelian kompulsif adalah 0,000. Artinya $0,000 < 0,05$ korelasi antara dua variabel tersebut dinyatakan signifikan.

Jadi dari hasil uji hipotesis pada variabel konsep diri dan konformitas terhadap pembelian kompulsif ditolak.

B. Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan maka dapat dikemukakan saran bagi:

1. Fakultas Psikologi

Pada pihak fakultas psikologi yang mengatur kegiatan-kegiatan fakultas untuk mengadakan kegiatan yang mampu meningkatkan keahlian, kedisiplinan, kepercayaan diri pada mahasiswa. Sehingga secara tidak langsung mampu meningkatkan konsep diri mahasiswa psikologi UIN Malang. Berdasarkan dari hasil penelitian ini yang menunjukkan bahwa tingkat konsep diri mahasiswi psikologi adalah sedang. Adapun saran yang diberikan oleh peneliti yakni adanya penambahan materi dan pemantapan mengenai kepribadian agar sebagai mahasiswa psikologi lebih bisa mengenal diri sendiri dan lebih bisa menerima diri secara positif dan juga kegiatan luar kampus seperti pelatihan untuk meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa, outbound. Sehingga mampu mengontrol diri untuk menghindari hal-hal negatif untuk meningkatkan kepercayaan diri mereka dengan salah satunya yaitu dalam pembelian kompulsif.

2. Mahasiswa

Bagi mahasiswi UIN Mulana Malik Ibrahim Malang disarankan untuk lebih bisa melihat pengaruh lingkungan sosial yang mereka ikuti seperti kegiatan UKM di kampus, agar tidak sampai menjumuskan pada pertemanan yang negatif. adapun dari sarana seperti UKM yang telah disediakan oleh kampus harus dimanfaatkan dengan lebih baik, untuk lebih bisa meningkatkan hubungan sosialnya dengan lingkungan organisasi sehingga mampu membantu meningkatkan konsep diri pada mahasiswa. Terlebih lagi untuk mahasiswi UIN Malang untuk lebih bisa mengenal diri mereka sendiri dalam cara pandang masing-masing agar lebih bisa menerima secara fisik dan psikis dan tidak mudah terpengaruh oleh lingkungan pergaulan negatif, yang nantinya akan sangat berpengaruh positif dalam kehidupan sehari-hari terlebih untuk mengontrol diri dalam melakukan berbagai macam kegiatan yang kurang positif seperti melakukan pembelian secara kompulsif.

3. Peneliti Selanjutnya

Pada penelitian ini tentunya terdapat banyak kekurangan dan kesalahan mulai dari penulisan, ketidak telitian pengolahan data. Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk meneliti dalam bidang pembelian kompulsif (*compulsive buying*) untuk lebih bisa mengkaji penelitian ini dengan lebih baik dalam berbagai aspek penelitiannya. Terkait dengan instrumen pada penelitian ini diharapkan untuk lebih bisa dikembangkan dengan tingkat validitas dan reliabilitas yang tinggi. Sehingga mampu menjelaskan dari fenomena yang terjadi di dalam sebuah penelitian, dan

mampu menggali data lebih akurat. Maka diharapkan untuk peneliti selanjutnya akan berjalan dengan lancar dan sukses.



DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsini. (2010) *Prosedur Penelitian*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Azwar, Saifuddin. (2012) *Reliabilitas dan Validitas*, Edisi 4, Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Azwar, Saifuddin. (2012) *Penyusunan Skala Psikologi*, Edisi II, Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Auria, Aisyah. (2013) *Pengaruh Konsep Diri Terhadap Perilaku Shopping Addiction pada Mahasiswa UIN Malang*.
- Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI. (2015). *Tafsir Ringkas*. Jakarta: Lajjnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an.
- Baidun, Akhmad, dkk, (2013). *Pengaruh Citra Diri (Self Image) Dan Konformitas terhadap Perilaku Comulsive Buying pada Remaja*.
- Baron, Robert A. (2005). *Psikologi Sosial*. Jakarta: Erlangga.
- Dittmar, Helga, (2005). *Compulsive buying – a growing concern? An examination of gender, age, and endorsement of materialistic values as predictors*. British journal of psychology, 467 – 491.
- Ekowati. (2005) *compulsive buying : tinjauan pemasaran dan psikologi, harian pikiran rakyat*.
- D' Astous, Alain, (1990). *An Inquiry Into The Compulsive Side Of "Normal" Consumer*. Jurnal Of Consumer Policy; 13, 1;ABI/INFORM Global pg. 15
- Gupta, Shurti, (2013). *A Literature Review Of Compulsive Buying – A Marketing Perspective*, Journal Of Applied Business and Economics vol. 14(1).
- Matovu, Musa, (2014). *A Struktural Equation Modelling od the Academic Self – Concept Scale*. International Electronic Journal of Elementary Education, Vol. 6, Issue 2, 185-198.
- Mangestuti, Retno (2014) *Metode Pembelian Kompulsif pada Remaja*. Disertasi, UGM yogyakarta.
- Rajab, Khairunnas. (2011). *Psikologi Ibadah;Memakmurkan Kerajaan Ilahi di Hati Manusia* . Jakarta: Amzah.

- Suminar, eva, dkk, (2015). *Konsep Diri, Konformitas dan Prilaku Kondumtif pada Remaja*, Persona, Jurnal Psikologi Indonesia, Vol. 4, No. 02, hal 145-152.
- Suharsimi, Arikunto. (2010). *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sarwono, W Sarlito, (2009). *Psikologi Sosial*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Sutataminingsih, Raras. (2009). *Konsep Diri*. Usu Repository.
- Santrock, John W. (2011). *Life Span Development Perkembangan Masa Hidup*. Edisi ketigabelas, Jilid 1: Erlangga.
- Santrock, John W. (2012). *Life Span Development Perkembangan Masa Hidup*. Edisi ketigabelas, Jilid 2: Erlangga.
- King, A. Laura, (2010). *Psikologi Umum (buku 2)*, Jakarta: Salemba Humanika.
- Taylor. E Shelley, dkk, (2009). *Ipsikologi Sosial edisi kedua belas*. Jakarta. Kencana Prenada Media Group.
- Tauschek. Karl L, (2001). *A Comparasion Between The Social And Total Self Concept Of Students In A School's Emotional Distrurbance Program*.
- Tazkiya *Journal Of Psychology*, *Pengaruh Citra Diri (Self Image) dan Konformitas Terhadap Perilaku Compulsive Buying pada Remaja* Vol. 18, No. 2, hal. 282

BUKTI KONSULTASI

Judul skripsi : Hubungan Antara Konsep Diri Dan Konformitas Terhadap pembelian kompulsif (*compulsive buying*) Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Uin Malang

Dosen Pembimbing : Dr. Retno Mangestuti, M.Si

No	Tanggal	Materi Konsul	TTD Pembimbing	
1	1 November 2016	Judul proposal	1. 	
2	7 November 2016	BAB I		2. 
3	14 November 2016	BAB II – BAB III	3. 	
4	21 November 2016	Persiapan seminar proposal		4. 
5	5 Desember 2016	Revisi proposal penelitian (BAB I)	5. 	
6	1 Februari 2017	Revisi proposal penelitian (BAB II)		6. 
7	6 Februari 2017	Revisi proposal penelitian (BAB III)	7. 	
8	20 Februari 2017	Skala Penelitian		8. 
9	6 Maret 2017	Angket Aiken's V	9. 	
10	8 Maret 2017	Analisis Data Aiken's V		10. 
11	13 Maret 2017	Analisi data Uji coba	11. 	
12	20 Maret 2017	Analisi data Uji asumsi		12. 

13	27 Maret 2017	BAB IV-V	13. 	
14	3 April 2017	Artikel Penelitian		14. 
15	10 April 2017	Keseluruhan	15. 	
16	12 April 2017	ACC Skripsi		16. 

Malang, 10 April 2017

Dosen Pembimbing



Dr. Retno Mangestuti, M.Si
NIP. 197502202003122004

LAMPIRAN 1 KOEFISIEN AIKEN'S V (skala Pembelian Kompulsif)

No	expert 1	expert 2	expert 3	s1	s2	s3	$\sum s$	v	Rumus	Rumus2	kategori
1	4	2	5	3	1	4	8	0,666667	1	12	Sedang
2	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
3	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
4	4	5	4	3	4	3	10	0,833333	1	12	Kuat
5	4	5	4	3	4	3	10	0,833333	1	12	Kuat
6	4	1	5	3	0	4	7	0,583333	1	12	Sedang
7	4	2	3	3	1	2	6	0,5	1	12	Sedang
8	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
9	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
10	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
11	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
12	4	5		3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
13	3	5	2	2	4	1	7	0,583333	1	12	Sedang

SKALA KONFORMITAS

No	exper1	expert 2	expert 3	s1	s2	s3	$\sum s$	v	rumus	rumus2	kategori
1	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
2	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
3	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
4	4	5	4	3	4	3	10	0,833333	1	12	Kuat
5	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
6	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat

7	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
8	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
9	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
10	4	1	5	3	0	4	7	0,583333	1	12	Sedang
11	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
12	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
13	4	5	4	3	4	3	10	0,833333	1	12	Kuat
14	4	5	4	3	4	3	10	0,833333	1	12	Kuat
15	4	5	3	3	4	2	9	0,75	1	12	Sedang
16	4	5	4	3	4	3	10	0,833333	1	12	Kuat
17	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
18	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
19	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
20	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
21	4	5	4	3	4	3	10	0,833333	1	12	Kuat
22	3	5	4	2	4	3	9	0,75	1	12	Sedang
23	4	4	5	3	3	4	10	0,833333	1	12	Kuat
24	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
25	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
26	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
27	4	5	4	3	4	3	10	0,833333	1	12	Kuat
28	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
29	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat

SKALA KONSEP DIRI

No	expert 1	expert 2	expert 3	s1	s2	s3	$\sum s$	v	rumus	rumus2	kategori
1	4	4	5	3	3	4	10	0,833333	1	12	Kuat
2	3	4	4	2	3	3	8	0,666667	1	12	Sedang
3	4	4	5	3	3	4	10	0,833333	1	12	Kuat
4	4	4	4	3	3	3	9	0,75	1	12	Sedang
5	4	4	5	3	3	4	10	0,833333	1	12	Kuat
6	4	4	5	3	3	4	10	0,833333	1	12	Kuat
7	4	4	5	3	3	4	10	0,833333	1	12	Kuat
8	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
9	3	5	5	2	4	4	10	0,833333	1	12	Kuat
10	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
11	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
12	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
13	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
14	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
15	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
16	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
17	4	5	4	3	4	3	10	0,833333	1	12	Kuat
18	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
19	4	5	4	3	4	3	10	0,833333	1	12	Kuat
20	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
21	3	5	4	2	4	3	9	0,75	1	12	Sedang
22	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
23	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat

24	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
25	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
26	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
27	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
28	4	5	4	3	4	3	10	0,833333	1	12	Kuat
29	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
30	4	4	5	3	3	4	10	0,833333	1	12	Kuat
31	4	4	5	3	3	4	10	0,833333	1	12	Kuat
32	4	4	5	3	3	4	10	0,833333	1	12	Kuat
33	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
34	4	4	5	3	3	4	10	0,833333	1	12	Kuat
35	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
36	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
37	4	5	4	3	4	3	10	0,833333	1	12	Kuat
38	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
39	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat
40	4	5	5	3	4	4	11	0,916667	1	12	Kuat

LAMPIRAN 2

Lembar *Expert judgment**Judgement Expert*

	Penguji Skala :	
	Peneliti :	
Tema Penelitian	:	“HUBUNGAN ANTARA KONSEP DIRI DAN KONFORMITAS TERHADAP <i>COMPULSIVE BUYING</i> PADA MAHASISWI FAKULTAS PSIKOLOGI UIN MALANG”
Subjek penelitian	:	Mahasiswi Psikologi UIN MALIKI MALANG
Definisi Operasional	Variabel:	
	A.	Variabel Terikat (Variabel Y, Pemebelian Kompulsif (<i>compulsive buying</i>)) Pemebelian Kompulsif (<i>compulsive buying</i>) adalah <i>Compulsive buying</i> yaitu keinginan yang tidak dapat dikendalikan untuk melakukan kegiatan belanja yang berlebihan atau kronis yang mana sebagai pengalihan dari perasan-perasaan negatif yang muncul pada diri individu yang ditandai dengan kecenderungan untuk menghabiskan, kehadiran tak tertahankan mendesak untuk membeli, pasca-pembelian bersalah. Variabel ini diukur menggunakan skala <i>Compulsive Buying Scale</i> (Valence. D’Astous & Fortier, 1988).
	B.	Variabel Bebas (Variabel X, Konsep Diri dan Konformitas) Konsep Diri adalah Komformitas adalah suatu bentuk pengaruh sosial yang mana individu mengubah sikap dan tingkah laku untuk mengikuti nilai atau norma sosial yang ada dalam sebuah kelompok yang dianutnya, yang didasari pada keinginan individu untuk menjadi benar, memiliki persepsi yang tepat mengenai dunia sosial, dan yag terahir yaotu keinginan agar diterima secara sosial. Variabel ini diukur menggunakan skala konformitas teman sebaya, menggunakan acuan dari indikator pengaruh informasi dan pengaruh normatif yang dikemukakan oleh (Taylor, peplau, & Sears, 2009: 260) Konsep diri yaitu sekumpulan keyakinan, perasaan seseorang mengenai dirinya secara positif atau negatif mencakup fisik dan psikis, yang ditandai dengan dua indikator yaitu internal dan eksternal, indikator internal meliputi diri identitas, diri perilaku, dan selanjutnya diri penerimaan. Indikator eksternal meliputi bagaimana individu menilai dirinya melalui hubungan sosial dan aktivitas sosialnya, dna nilai-nilai yang dianut. Variabel ini diukur menggunakan skala konsep diri Tennessee Self Concept Scale milik Fitts.

LAMPIRAN 3

Skala Aiken's V (skala pembelian kompulsif, konformitas dan konsep diri)

SKALA PEMBELIAN KOMPULSIF

No	Daftar Pertanyaan	F	UF	1	2	3	4	5	keterangan
1.	Ketika saya memiliki uang, saya tidak dapat melakukan apa-apa selain membelanjakan sebagian atau semuanya.	√						√	
2.	Saya sering berubah dan menuruti kata hati dalam perilaku pembelian saya.	√						√	
3.	Bagi saya, belanja adalah cara saya untuk mengatasi stres.	√						√	
4.	Terkadang saya merasa ada sesuatu dalam diri yang mendorong saya untuk berbelanja.	√							
5.	Ada saatnya dimana saya sangat ingin sekali untuk berbelanja.	√							
6.	Terkadang yang sedikit merasa bersalah setelah membeli sebuah produk, karena barang tersebut tidak ada manfaatnya.	√						√	
7.	Ada beberapa produk yang saya beli tetapi tidak saya tunjukkan kepada siapapun, karena khawatir dianggap sebagai seseorang yang tidak rasional dalam perilaku belanja saya.	√				√			
8.	Saya sering memiliki keinginan yang tiba-tiba dan spontan untuk membeli sesuatu.	√						√	

9.	Ketika saya masuk pusat perbelanjaan atau mall, saya memiliki dorongan tidak tertahankan untuk pergi ke toko dan membeli sesuatu.	√							√	
----	---	---	--	--	--	--	--	--	---	--

1	Saya tidak harus mengikuti model masa kini kalau saya tidak nyaman		√						√	
---	--	--	---	--	--	--	--	--	---	--

10.	Saya adalah salah satu dari orang-orang yang sering menanggapi penawaran belanja secara langsung	√							√	
11.	Saya sering membeli produk yang tidak saya butuhkan, walaupun saya mengetahui bahwa saya memiliki sedikit uang yang tersisah.	√							√	
12.	Saya adalah seorang yang boros	√							√	
13.	Saya kadang berfikir'' jika saya melakukannya lagi, saya akan...'' dan merasah bersalah dengan apa ynag saya lakukan dan ucapkan.	√				√				

2	Saya senang mengenakan pakaian seperti yang dikenakan teman-teman	√						√	
3	Pendapat teman-teman membantu saya dalam memutuskan sesuatu	√						√	
4	Saya khawatir jika tidak mengikuti kegiatan bersama teman akan ditinggalkan		√				√		
5	Saya tidak akan mengikuti keinginan teman-teman jika sudah menyangkut prinsip		√					√	
6	Agar tidak berbeda, saya akan mengikuti penampilan teman-teman saya		√					√	
7	Saya akan menolak ajakan teman bila saya tidak menginginkannya		√					√	
8	Agar tidak ditinggalkan saya mengikuti kegiatan teman-teman saya		√					√	
9	Saya akan membeli pakaian yang sedang digemari teman-teman	√						√	
10	Saya yakin dengan penampilan saya sendiri	√						√	
11	Saya lebih yakin bila penampilan saya sama dengan teman-teman yang lain	√						√	
12	Saya tidak khawatir teman-teman menganggap	√						√	

	saya berbeda								
13	Saya mengikuti suatu kegiatan karena teman-teman saya juga mengikutinya		√				√		
14	Saya merasa lebih puas membeli barang di tempat teman-teman saya biasa belanja		√				√		
15	Saya merasa tidak harus sama dengan teman-teman yang lain		√			√			
16	Saya yakin dengan penampilan saya walaupun berbeda dengan teman	√					√		
17	Saya dapat mengikuti kegiatan bersama teman-teman tanpa ada rasa khawatir ditolak	√						√	
18	Saya khawatir dikucilkan oleh teman-teman apabila saya tidak melakukan hal-hal yang mereka inginkan		√					√	
19	Saya tidak akan ikut acara teman kalau saya tidak suka	√						√	
20	Saya tidak harus mengikuti tren sekarang ini	√						√	
21	Saya memilih berpenampilan yang membuat saya nyaman walaupun berbeda	√					√		
22	Walaupun sebenarnya tidak setuju saya mengikuti pendapat teman-teman saya		√				√		
23	Saya bisa menyelesaikan masalah tanpa menunggu bantuan teman-teman kelompok	√						√	

24	Ikut-ikutan teman hanya akan membuat keadaan mejadi kacau	√						√	
25	Saya tidak akan mengikuti keinginan teman-teman jika tidak sesuai dengan saya	√						√	
26	Menurut saya pendapat kelompok belum tentu benar	√						√	
27	Bagi saya mengikuti aturan yang ditetapkan teman adalah cara teraman agar tidak dikucilkan	√					√		
28	Saya tidak suka meniru gaya teman-teman dalam berpenampilan	√						√	
29	Saya senang berpenampilan seperti yang disarankan teman	√						√	

SKALA KONSEP DIRI

No	Daftar Pertanyaan	F	UF	1	2	3	4	5	KETERANGAN
1	Saya merasa sulit untuk berbohong	√						√	
2	Saya adalah orang gagal secara keseluruhan		√				√		
3	Saya merasa dihargai dan dilibatkan dalam pengambilan keputusan keluarga	√						√	
4	Saya merasa optimis dengan rencana yang saya buat	√					√		

5	Saya tidak menyukai konsisi fisik saya		√					√	
6	Saya kurang bisa mengemukakan pendapat		√					√	
7	Saat saya merencanakan sesuatu saya cukup yakin dapat melaksanakannya dengan baik	√						√	
8	Saya mudah putus asa ketika rencana yang saya buat tidak berjalan lancar		√					√	
9	Saya tidak bergegas mengambil air wudhu sewaktu adzan berkumandang		√					√	
10	Saya mempunyai pola pikir yang positif	√						√	
11	Saya sering merasa orang lain lebih beruntung dari pada saya		√					√	
12	Saya merasa terganggu dengan kesehatan fisik saya yang tidak sempurna		√					√	
13	Saya merasa selalu diremehkan di lingkungan keluarga		√					√	
14	Saya merasa cemas bila dihadapkan pada tugas – tugas yang sulit		√					√	
15	Saya merasa percaya diri dalam berbagai forum pertemuan	√						√	
16	Saya adalah orang yang optimis	√						√	
17	Karena pola pikir yang positif, pekerjaan yang saya kerjakan berhasil dengan baik	√					√		
18	Saya sulit menyesuaikan diri jika berada di lingkungan yang baru		√					√	

19	Kehadiran saya berarti bagi orang lain	√					√		
20	Saya adalah orang yang mudah putus asa		√					√	
21	Menjalankan ajaran agama bukanlah kewajiban saya		√				√		
22	Saya senantiasa mengharapkan dukungan dan kerjasama dari orang lain	√						√	
23	Saya merasa tidak senang dengan kondisi keluarga saya		√					√	
24	Segala sesuatu yang saya kerjakan, kebanyakan hasilnya baik dan memuaskan	√						√	
25	Saya merasa berhasil dalam hidup karena mempunyai kemauan dan inisiatif yang tinggi	√						√	
26	Saya merasa mempunyai penampilan yang menarik	√						√	
27	Saya merasa teman – teman di sekitar saya meremehkan saya		√					√	
28	Saya mengetahui akibat pelanggaran terhadap perintah agama	√					√		
29	Saya mengetahui bakat dan minat saya	√						√	
30	Saya selalu diperhatikan dilingkungan keluarga	√						√	
31	Saya mengetahui bentuk fisik dan penampilan diri saya dengan baik	√						√	
32	Saya sering merasa gagal dalam melaksanakan apa yang sudah saya rencanakan		√					√	
33	Saya berani mengemukakan pendapat, meskipun berbeda	√						√	

	dengan orang lain								
34	Kadang – kadang saya merasa saya bukan orang yang baik		√					√	
35	Saya mudah menyesuaikan diri dengan lingkungan baru	√						√	
36	Saya merasa tidak memiliki kemampuan dan keterampilan yang bisa saya tonjolkan		√					√	
37	Saya selalu bersemangat menjalani kehidupan di kampus	√					√		
38	Saya kecewa dilahirkan dengan keadaan saya sekarang		√					√	
39	Tidak ada yang memperhatikan saya di rumah		√					√	
40	Saya tidak terlalu populer di antara teman – teman kampus saya		√					√	

LAMPIRAN 4

Skala Uji Coba Pembelian Kompulsif

NAMA:

USIA :

Instruksi :

Dibawah ini terdapat pernyataan. Baca dan pahami baik-baik setiap pernyataan. Kemudian anada diminta untuk mengemukakan apakah isi pernyataan-pernyataan tersebut sesuai dengan diri anda, dengan cara memberi tanda silang (X) pada salah satu pilihan jawaban yang tersedia.

Adapun pilihan jawaban tersebut adalah:

SS : Sangat Setuju KS : Kurang Setuju

S : Setuju STS : Sangat Tidak Setuju

Setiap orang bisa memiliki jawaban yang berbeda, karena itu pilihlah jawaban yang paling sesuai dengan diri anda, karena tidak ada jawaban yang dianggap salah.

Daftar Pertanyaan				
Ketika saya memiliki uang, saya tidak dapat melakukan apa-apa selain membelanjakan sebagian atau semuanya.				
Saya sering berubah dan menuruti kata hati dalam perilaku pembelian saya.				
Bagi saya, belanja adalah cara saya untuk mengatasi stres.				
Terkadang saya merasa ada sesutu dalam diri yang mendorong saya untuk berbelanja.				
Ada saatnya dimana saya sangat ingin sekali untuk berbelanja.				
Terkadang yang sedikit merasa bersalah setelah membeli sebuah produk, karena barang tersebut tidak ada manfaatnya.				
Ada beberapa produk yang saya beli tetapi tidak saya tunjukan kepada siapapun, karena khawatir dianggap sebagai seseorang yang tidak rasional dalam perilaku belanja saya.				
Saya sering memiliki keinginan yang tiba-tiba dan spontan untuk membeli sesuatu.				
Ketika saya masuk pusat perbelanjaan atau mall, saya memiliki dorongan tidak tertahankan untuk pergi ke toko dan membeli sesuatu.				
Saya adalah salah satu dari orang-orang yang sering menanggapi penawaran belanja secara langsung				

	Saya sering membeli produk yang tidak saya butuhkan, walaupun saya mengetahui bahwa saya memiliki sedikit uang yang tersisah.				
	Saya adalah seorang yang boros				
	Saya kadang berfikir” jika saya melakukannya lagi, saya akan...” dan merasah bersalah dengan apa yang saya lakukan dan ucapkan.				

LAMPIRAN 5

Skala Uji Coba Konformitas

NAMA :

USIA :

Instruksi :

Dibawah ini terdapat pernyataan. Baca dan pahami baik-baik setiap pernyataan. Kemudian anda diminta untuk mengemukakan apakah isi pernyataan-pernyataan tersebut sesuai dengan diri anda, dengan cara memberi tanda silang (X) pada salah satu pilihan jawaban yang tersedia.

Adapun pilihan jawaban tersebut adalah:

SS : Sangat Setuju KS : Kurang Setuju
S : Setuju STS : Sangat Tidak Setuju

Setiap orang bisa memiliki jawaban yang berbeda, karena itu pilihlah jawaban yang paling sesuai dengan diri anda, karena tidak ada jawaban yang dianggap salah.

No	Daftar Pertanyaan	ss	s	ks	sts
1	Saya tidak harus mengikuti model masa kini kalau saya tidak nyaman				
2	Saya senang mengenakan pakaian seperti yang dikenakan teman-teman				
3	Pendapat teman-teman membantu saya dalam memutuskan sesuatu				
4	Saya khawatir jika tidak mengikuti kegiatan bersama teman akan ditinggalkan				
5	Saya tidak akan mengikuti keinginan teman-teman jika sudah menyangkut prinsip				

6	Agar tidak berbeda, saya akan mengikuti penampilan teman-teman saya				
7	Saya akan menolak ajakan teman bila saya tidak Meninginkannya				
8	Agar tidak ditinggalkan saya mengikuti kegiatan teman-teman saya				
9	Saya akan membeli pakaian yang sedang digemari teman-teman				
10	Saya yakin dengan penampilan saya sendiri				
11	Saya lebih yakin bila penampilan saya sama dengan teman-teman yang lain				
12	Saya tidak khawatir teman-teman menganggap saya berbeda				
13	Saya mengikuti suatu kegiatan karena teman-teman saya juga mengikutinya				
14	Saya merasa lebih puas membeli barang di tempat teman-teman saya biasa belanja				
15	Saya merasa tidak harus sama dengan teman-teman yang lain				
16	Saya yakin dengan penampilan saya walaupun berbeda dengan teman				
17	Saya dapat mengikuti kegiatan bersama teman-teman tanpa ada rasa khawatir ditolak				
18	Saya khawatir dikucilkan oleh teman-teman apabila saya tidak melakukan hal-hal yang mereka inginkan				

19	Saya tidak akan ikut acara teman kalau saya tidak suka				
20	Saya tidak harus mengikuti tren sekarang ini				
21	Saya memilih berpenampilan yang membuat saya nyaman walaupun berbeda				
22	Walaupun sebenarnya tidak setuju saya mengikuti pendapat teman-teman saya				
23	Saya bisa menyelesaikan masalah tanpa menunggu bantuan teman-teman kelompok				
24	Ikut-ikutan teman hanya akan membuat keadaan menjadi kacau				
25	Saya tidak akan mengikuti keinginan teman-teman jika tidak sesuai dengan saya				
26	Menurut saya pendapat kelompok belum tentu benar				
27	Bagi saya mengikuti aturan yang ditetapkan teman adalah cara teraman agar tidak dikucilkan				
28	Saya tidak suka meniru gaya teman-teman dalam Berpenampilan				
29	Saya senang berpenampilan seperti yang disarankan teman				

LAMPIRAN 6

Skala Uji Coba Konsep Diri

NAMA :

USIA :

Instruksi :

Dibawah ini terdapat pernyataan. Baca dan pahami baik-baik setiap pernyataan. Kemudian anda diminta untuk mengemukakan apakah isi pernyataan-pernyataan tersebut sesuai dengan diri anda, dengan cara memberi tanda silang (X) pada salah satu pilihan jawaban yang tersedia.

Adapun pilihan jawaban tersebut adalah:

SS : Sangat Setuju KS : Kurang Setuju

S : Setuju STS : Sangat Tidak Setuju

Setiap orang bisa memiliki jawaban yang berbeda, karena itu pilihlah jawaban yang paling sesuai dengan diri anda, karena tidak ada jawaban yang dianggap salah.

No	Daftar Pertanyaan	ss	s	ks	sts
1	Saya merasa sulit untuk berbohong				
2	Saya adalah orang gagal secara keseluruhan				
3	Saya merasa dihargai dan dilibatkan dalam pengambilan keputusan keluarga				
4	Saya merasa optimis dengan rencana yang saya buat				
5	Saya tidak menyukai konsisi fisik saya				
6	Saya kurang bisa mengemukakan pendapat				
7	Saat saya merencanakan sesuatu saya cukup yakin dapat melaksanakannya dengan baik				
8	Saya mudah putus asa ketika rencana yang saya buat tidak berjalan lancar				
9	Saya tidak bergegas mengambil air wudhu sewaktu adzan berkumandang				
10	Saya mempunyai pola pikir yang positif				
11	Saya sering merasa orang lain lebih beruntung dari pada saya				
12	Saya merasa terganggu dengan kesehatan fisik saya yang tidak sempurna				
13	Saya merasa selalu diremehkan di lingkungan keluarga				
14	Saya merasa cemas bila dihadapkan pada tugas – tugas yang sulit				
15	Saya merasa percaya diri dalam berbagai forum pertemuan				
16	Saya adalah orang yang optimis				
17	Karena pola pikir yang positif, pekerjaan yang saya kerjakan berhasil dengan baik				

18	Saya sulit menyesuaikan diri jika berada di lingkungan yang baru				
19	Kehadiran saya berarti bagi orang lain				
20	Saya adalah orang yang mudah putus asa				
21	Menjalankan ajaran agama bukanlah kewajiban saya				
22	Saya senantiasa mengharapkan dukungan dan kerjasama dari orang lain				
23	Saya merasa tidak senang dengan kondisi keluarga saya				
24	Segala sesuatu yang saya kerjakan, kebanyakan hasilnya baik dan memuaskan				
25	Saya merasa berhasil dalam hidup karena mempunyai kemauan dan inisiatif yang tinggi				
26	Saya merasa mempunyai penampilan yang menarik				
27	Saya merasa teman – teman di sekitar saya meremehkan saya				
28	Saya mengetahui akibat pelanggaran terhadap perintah agama				
29	Saya mengetahui bakat dan minat saya				
30	Saya selalu diperhatikan dilingkungan keluarga				
31	Saya mengetahui bentuk fisik dan penampilan diri saya dengan baik				
32	Saya sering merasa gagal dalam melaksanakan apa yang sudah saya rencanakan				
33	Saya berani mengemukakan pendapat, meskipun berbeda dengan orang lain				
34	Kadang – kadang saya merasa saya bukan orang yang baik				
35	Saya mudah menyesuaikan diri dengan lingkungan baru				
36	Saya merasa tidak memiliki kemampuan dan keterampilan yang bisa saya tonjolkan				
37	Saya selalu bersemangat menjalani kehidupan di kampus				
38	Saya kecewa dilahirkan dengan keadaan saya sekarang				
39	Tidak ada yang memperhatikan saya dirumah				
40	Saya tidak terlalu populer di antara teman – teman kampus saya				

LAMPIRAN 7

Skala Uji Coba Konfomritas ke-2

Nama:

Umur:

Di bawah ini terdapat pernyataan. Baca dan pahami baik-baik setiap pernyataan. Kemudian anda diminta untuk mengemukakan apakah isi pernyataan-pernyataan di bawah ini sesuai dengan diri anda, dengan cara memberi tanda silang (X) pada salah satu pilihan jawaban yang tersedia.

Adapun pilihan jawaban tersebut adalah:

SS : Sangat Setuju TS : Kurang Setuju
S : Setuju STS : Sangat Tidak Setuju

Setiap orang bisa memiliki jawaban yang berbeda, karena itu pilihlah jawaban yang paling sesuai dengan diri anda, karena tidak ada jawaban yang dianggap salah ataupun benar.

Kuisiomer 1

No	Daftar Pertanyaan	SS	S	TS	TST
1	Ketika bertindak saya bergantung pada nasihat orang lain.				
2	Ketika diskusi saya merupakan orang yang sulit mengubah keputusan.				
3	Demi menaga perdamaian bersama, saya cenderung mengikuti keinginan teman-teman.				
4	Saya cenderung mengikuti tradisi keluarga dalam membuat keputusan.				
5	Teman- teman saya memutuskan apa yang akan dilakukan bersama-sama.				
6	Orang-orang yang saya kagumi dengan mudah mempengaruhi dan mengubah ide-ide saya.				
7	Saya lebih senang mengikuti keputusan saya sendiri dari pada orang lain.				
8	Jika ada seseorang yang sangat berpengaruh, saya cenderung mengubah pendapat saya dan mengikutinya.				
9	Saya tidak mudah mengikuti orang lain.				
10	Saya sering bergantung kepada orang lain ketika saya harus membuat keputusan penting dengan cepat.				
11	Saya lebih memilih untuk membuat alan hidupdari pada mengikuti keinginan kelompok.				

LAMPIRAN 8

Uji Validitas

Skala Uji Coba Validitas Skala 1 Pembelian Kompulsif

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
a1	29.52	21.330	.418	.718
a2	28.48	22.259	.399	.722
a3	29.07	19.209	.634	.686
a4	28.79	19.884	.683	.686
a5	28.41	22.108	.418	.719
a6	29.38	28.172	-.420	.806
a7	29.03	20.534	.512	.705
a8	28.72	23.421	.243	.736
a9	29.24	22.547	.214	.745
a10	29.24	21.047	.493	.709
a11	29.24	21.475	.467	.713
a12	28.83	21.576	.457	.714
a13	28.59	22.108	.349	.726

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
c1	113.86	194.480	.373	.925
c2	113.76	181.690	.743	.921
c3	113.90	188.382	.497	.924
c4	113.66	190.877	.501	.924
c5	113.62	187.744	.736	.922
c6	114.45	199.256	.043	.928
c7	114.03	192.392	.438	.925
c8	114.10	196.882	.242	.926
c9	114.66	196.163	.184	.927
c10	114.10	188.596	.533	.924
c11	114.34	199.091	.032	.929
c12	113.86	184.623	.692	.922
c13	113.93	179.852	.754	.921
c14	114.52	191.116	.505	.924
c15	114.38	193.172	.382	.925
c16	113.72	193.207	.388	.925
c17	113.83	194.576	.347	.925
c18	114.38	186.672	.650	.922
c19	114.03	195.963	.257	.926
c20	113.97	192.606	.468	.924
c21	113.45	186.042	.801	.921
c22	113.83	191.791	.431	.925
c23	113.69	183.007	.738	.921
c24	114.14	191.980	.461	.924
c25	114.17	186.076	.677	.922

c26	114.28	190.493	.433	.925
c27	113.76	185.333	.810	.921
c28	113.69	190.150	.555	.923
c29	114.00	196.786	.168	.927
c30	113.76	189.047	.511	.924
c31	113.86	185.480	.651	.922
c32	114.14	196.052	.221	.926
c33	114.10	198.382	.091	.927
c34	114.79	193.741	.290	.926
c35	113.86	193.552	.294	.926
c36	114.38	187.244	.545	.923
c37	114.00	194.000	.273	.926
c38	113.62	182.672	.778	.921
c39	113.38	190.244	.615	.923
c40	114.31	190.722	.449	.924

KONFORMITAS UJI COBA VALIDITAS KE-1

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
b1	76.31	12.293	-.132	-.049 ^a
b2	75.83	10.362	.272	-.269 ^a
b3	75.00	11.214	.240	-.200 ^a
b4	75.38	10.815	.111	-.193 ^a
b5	76.10	13.025	-.252	-.007 ^a
b6	75.07	12.567	-.161	-.060 ^a
b7	76.10	14.167	-.426	.088
b8	75.17	12.076	-.046	-.102 ^a
b9	76.28	13.064	-.259	-.003 ^a
b10	74.76	10.761	.132	-.204 ^a
b11	76.07	12.209	-.073	-.092 ^a
b12	75.07	12.352	-.131	-.055 ^a
b13	75.07	11.567	.045	-.142 ^a
b14	75.21	11.456	.053	-.148 ^a
b15	76.10	13.810	-.358	.074
b16	74.76	10.690	.344	-.254 ^a
b17	75.07	10.995	.301	-.223 ^a
b18	75.10	12.025	-.068	-.088 ^a
b19	75.24	11.761	-.038	-.102 ^a
b20	75.10	9.667	.387	-.354 ^a
b21	74.72	10.993	.208	-.211 ^a
b22	75.41	11.466	.100	-.161 ^a
b23	75.31	12.365	-.102	-.090 ^a
b24	75.28	13.707	-.375	.045
b25	74.86	11.409	.218	-.183 ^a
b26	75.24	10.690	.236	-.237 ^a
b27	76.17	12.576	-.164	-.056 ^a
b28	75.21	11.670	.068	-.145 ^a
b29	75.90	12.310	-.098	-.083 ^a

a. The value is negative due to a negative average covariance among items. This violates reliability model assumptions. You may want to check item codings.

RELIABILITAS KONFORMITAS UJI COBA VALIDITAS KE- 2

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
d1	25.17	12.144	-.182	.565
d2	25.27	8.685	.544	.382
d3	24.80	10.579	.076	.528
d4	25.40	10.731	.061	.531
d5	24.53	9.982	.237	.478
d6	25.23	9.426	.329	.448
d7	25.43	10.530	.145	.503
d8	25.17	9.592	.322	.452
d9	25.40	10.662	.196	.491
d10	25.10	9.748	.411	.439
d11	25.17	9.937	.176	.498

LAMPIRAN 9

UJI REALIBILITAS UJI COBA SKALA PEMBELIAN KOMULSIF, KONSEP DIRI, KONFORMITAS KE-1, DAN KONFORMITAS KE- 2.

PEMBELIAN KOMPULSIF

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.740	13

KONSEP DIRI

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.926	40

KONFORMITAS KE-1

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha ^a	N of Items
-.116	29

KONFORMITAS KE 2

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.511	11

LAMPIRAN 10

SKALA PENELITIAN

PEMBELIAN KOMPULSIF (Y)

Nama:

Umur:

No Telp:

Di bawah ini terdapat pernyataan. Baca dan pahami baik-baik setiap pernyataan. Kemudian anda diminta untuk mengemukakan apakah isi pernyataan-pernyataan di bawah ini sesuai dengan diri anda, dengan cara memberi tanda silang (X) pada salah satu pilihan jawaban yang tersedia.

Adapun pilihan jawaban tersebut adalah:

SS : Sangat Setuju TS : Kurang Setuju
S : Setuju STS : Sangat Tidak Setuju

Setiap orang bisa memiliki jawaban yang berbeda, karena itu pilihlah jawaban yang paling sesuai dengan diri anda, karena tidak ada jawaban yang dianggap salah ataupun benar.

Kuisiomer 1

No	Daftar Pertanyaan	SS	S	TS	STS
1.	Ketika saya memiliki uang, saya tidak dapat melakukan apa-apa selain membelanjakan semuanya.				
2.	Saya sering berubah dan menuruti kata hati dalam perilaku pembelian saya.				
3.	Bagi saya, belanja adalah cara saya untuk mengatasi stres.				
4.	Terkadang saya merasa ada sesutu dalam diri yang mendorong saya untuk berbelanja.				
5.	Ada saatnya dimana saya sangat ingin sekali untuk berbelanja.				
7.	Saya khawatir dianggap sebagai seseorang yang tidak rasional dalam prilaku belanja saya.				
8.	Saya sering memiliki keinginan yang tiba-tiba dan spontan untuk memebeli sesuatu.				
9.	Ketika saya masuk pusat perbelanjaan atau mall, saya memiliki dorongan tidak tertahankan untuk pergi ke toko dan membeli sesuatu.				
10.	Saya adalah salah satu dari orang-orang yang sering menanggapi penawaran belanja secara langsung				
11.	Saya sering membeli produk yang tidak saya butuhkan, walaupun saya mengetahui bahwa saya memiliki sedikit uang.				
12.	Saya adalah seorang yang boros				
13.	Saya kadang berfikir'' jika saya melakukannya lagi, saya akan...'' dan merasah bersalah dengan apa yneg saya lakukan dan ucapkan.				

LAMPIRAN 11

SKALA PENELITIAN

KONFORMITAS (X1)

Nama:

Umur:

No Telp:

Di bawah ini terdapat pernyataan. Baca dan pahami baik-baik setiap pernyataan. Kemudian anda diminta untuk mengemukakan apakah isi pernyataan-pernyataan di bawah ini sesuai dengan diri anda, dengan cara memberi tanda silang (X) pada salah satu pilihan jawaban yang tersedia.

Adapun pilihan jawaban tersebut adalah:

SS : Sangat Setuju TS : Kurang Setuju
S : Setuju STS : Sangat Tidak Setuju

Setiap orang bisa memiliki jawaban yang berbeda, karena itu pilihlah jawaban yang paling sesuai dengan diri anda, karena tidak ada jawaban yang dianggap salah ataupun benar.

Kuisisioner 2

NO	Daftar Pertanyaan	SS	S	TS	STS
1.	Ketika diskusi saya merupakan orang yang sulit mengubah keputusan				
2.	Teman- teman saya memutuskan apa yang akan dilakukan bersama-sama				
3.	Orang-orang yang saya kagumi dengan mudah mempengaruhi dan mengubah ide-ide saya				
4.	Jika ada seseorang yang sangat berpengaruh, saya cenderung mengubah pendapat saya dan mengikuti.				
5.	Saya sering bergantung kepada orang lain ketika saya harus membuat keputusan penting dengan cepat.				

LAMPIRAN 12

SKALA PENELITIAN

KONSEP DIRI (X2)

Nama:

Umur:

No Telp:

Di bawah ini terdapat pernyataan. Baca dan pahami baik-baik setiap pernyataan. Kemudian anda diminta untuk mengemukakan apakah isi pernyataan-pernyataan di bawah ini sesuai dengan diri anda, dengan cara memberi tanda silang (X) pada salah satu pilihan jawaban yang tersedia.

Adapun pilihan jawaban tersebut adalah:

SS : Sangat Setuju TS : Kurang Setuju
S : Setuju STS : Sangat Tidak Setuju

Setiap orang bisa memiliki jawaban yang berbeda, karena itu pilihlah jawaban yang paling sesuai dengan diri anda, karena tidak ada jawaban yang dianggap salah ataupun benar.

Kuisisioner 3

No	Daftar Pertanyaan	SS	S	TS	STS
1.	Saya merasa sulit untuk berbohong				
2.	Saya adalah orang gagal secara keseluruhan				
3.	Saya merasa dihargai dan dilibatkan dalam pengambilan keputusan keluarga				
4.	Saya merasa optimis dengan rencana yang saya buat				
5	Saya tidak menyukai konsisi fisik saya				
6.	Saat saya merencanakan sesuatu saya cukup yakin dapat melaksanakannya dengan baik				
7	Saya mempunyai pola pikir yang positif				
8.	Saya merasa terganggu dengan kesehatan fisik saya yang tidak sempurna				
9	Saya merasa selalu diremehkan di lingkungan keluarga				
10	Saya merasa cemas bila dihadapkan pada tugas – tugas yang sulit				
11	Saya merasa percaya diri dalam berbagai forum pertemuan				
12	Saya adalah orang yang optimis				
13	Karena pola pikir yang positif, pekerjaan yang saya kerjakan berhasil dengan baik				
14	Saya sulit menyesuaikan diri jika berada di lingkungan yang baru				
15.	Saya adalah orang yang mudah putus asa				
16	Menjalankan ajaran agama bukanlah kewajiban saya				

17.	Saya senantiasa mengharapkan dukungan dan kerjasama dari orang lain				
18.	Saya merasa tidak senang dengan kondisi keluarga saya				
19	Segala sesuatu yang saya kerjakan, kebanyakan hasilnya baik dan memuaskan				
20	Saya merasa berhasil dalam hidup karena mempunyai kemauan dan inisiatif yang tinggi				
21	Saya merasa mempunyai penampilan yang menarik				
22.	Saya merasa teman – teman di sekitar saya meremehkan saya				
23	Saya mengetahui akibat pelanggaran terhadap perintah agama				
24	Saya selalu diperhatikan dilingkungan keluarga				
25	Saya mengetahui bentuk fisik dan penampilan diri saya dengan baik				
26	Saya merasa tidak memiliki kemampuan dan keterampilan yang bisa saya tonjolkan				
27	Saya kecewa dilahirkan dengan keadaan saya sekarang				
28.	Tidak ada yang memperhatikan saya dirumah				
29	Saya tidak terlalu populer di antara teman – teman kampus saya				

LAMPIRAN 13

Uji Validitas

Pembelian Kompulsif

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
item1	28.02	20.066	.276	.811
item2	27.12	20.137	.367	.802
item3	27.53	19.451	.409	.798
item4	27.12	19.537	.524	.791
item5	26.79	20.103	.391	.800
item6	27.76	19.234	.377	.803
item	27.17	18.706	.519	.789
item8	27.74	18.142	.592	.781
item9	27.85	19.594	.366	.803
item10	27.90	17.673	.615	.778
item11	27.47	18.085	.521	.788
item12	27.09	18.800	.538	.787

Konformitas

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
item1	10.31	2.431	-.065	.501
item2	9.72	2.654	-.138	.505
item3	10.12	1.526	.397	.105
item4	10.14	1.555	.393	.114
item5	10.26	1.709	.369	.160

Konsep Diri

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
item1	86.31	57.384	.046	.844
item2	85.95	52.648	.534	.828
item3	86.22	54.458	.366	.834
item4	86.24	53.684	.556	.829
item5	86.14	53.872	.421	.832
item6	86.26	54.909	.478	.832
item7	86.29	54.224	.404	.833
item	86.27	53.400	.392	.833
item9	86.01	54.158	.396	.833
item10	86.95	55.248	.225	.839
item11	86.79	53.870	.422	.832
item12	86.38	52.804	.559	.827

item13	86.31	54.797	.424	.833
item14	86.68	55.470	.185	.841
item15	86.32	52.970	.456	.831
item16	85.73	54.833	.331	.835
item17	86.23	56.446	.146	.841
item18	86.07	53.136	.424	.832
item19	86.47	55.868	.339	.835
item20	86.38	55.254	.364	.834
item21	86.59	55.178	.326	.835
item22	86.31	53.867	.462	.831
item23	86.04	55.573	.235	.838
item24	86.19	54.539	.397	.833
item25	86.21	55.499	.331	.835
item26	86.52	53.802	.332	.836
item27	85.83	54.778	.326	.835
item28	85.89	54.780	.334	.835
item29	86.83	53.706	.365	.834

LAMPIRAN 14

Uji Reliabilitas

Pemebelian Kompulsif

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.808	12

Konformitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.371	5

Konsep Diri

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.839	29

LAMPIRAN 14

Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		kompulsif	konformitas	VAR00004
N		121	121	121
Normal Parameters ^a	Mean	29.96	12.64	89.37
	Std. Deviation	4.730	1.633	7.626
Most Extreme Differences	Absolute	.092	.156	.068
	Positive	.068	.156	.068
	Negative	-.092	-.109	-.040
Kolmogorov-Smirnov Z		1.015	1.713	.752
Asymp. Sig. (2-tailed)		.254	.006	.624

a. Test distribution is Normal.

LAMPIRAN 16

*Analisis Product Moment***Correlations**

		kompulsif	konformitas	konsepdiri
kompulsif	Pearson Correlation	1	.490**	-.130
	Sig. (2-tailed)		.000	.156
	N	121	121	121
konformitas	Pearson Correlation	.490**	1	-.202*
	Sig. (2-tailed)	.000		.026
	N	121	121	121
konsepdiri	Pearson Correlation	-.130	-.202*	1
	Sig. (2-tailed)	.156	.026	
	N	121	121	121

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

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

LAMPIRAN 17

DATA PEMEBELIAN KOMPULSIF

3	3	3	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2
2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2
2	3	3	3	3	1	3	4	2	2	2	3	3
2	2	2	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3
1	3	2	3	3	1	2	3	2	2	1	3	3
2	3	1	1	3	2	1	2	1	1	1	2	3
2	3	2	3	3	1	4	3	4	2	3	4	4
1	3	3	4	4	1	2	3	4	4	3	2	4
2	3	1	2	4	1	2	3	1	2	1	3	3
2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	1	2	3
2	3	4	3	3	3	2	3	2	2	2	4	4
2	2	3	3	3	2	3	3	2	2	2	2	3
2	4	2	3	3	1	2	2	2	4	2	2	4
2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2
1	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2
2	3	2	3	3	1	3	3	1	2	3	3	3
1	3	1	2	3	3	1	3	2	2	2	2	3
1	2	1	1	1	4	1	2	2	1	1	1	1
1	3	1	1	3	2	2	3	2	1	3	2	3
4	4	4	4	4	2	3	3	3	3	3	3	2
4	4	4	3	3	2	4	2	1	3	2	4	4
3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3
2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3
1	1	3	3	3	1	3	3	1	1	1	3	2
2	2	3	2	3	2	4	3	4	1	3	2	2
1	3	2	3	4	3	2	3	1	2	2	2	3
1	3	1	3	2	2	1	2	3	3	3	2	3
1	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2
2	4	3	3	4	3	2	4	1	2	2	3	2

DATA KONSEP DIRI

3	2	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	
3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
3	3	4	4	4	2	3	3	2	3	2	3	4	2	2	4	3	2	3	3	4	3	4	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	2
3	3	3	2	3	2	2	3	2	2	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3
3	4	4	3	4	3	3	3	2	4	3	4	3	2	3	3	3	3	2	3	4	3	4	2	4	2	4	4	2	3	3	3	2	4
3	2	1	3	3	3	3	3	1	3	2	3	1	3	3	3	2	2	3	3	3	4	3	3	2	3	3	3	4	3	4	2	2	1
3	4	3	3	4	2	3	2	2	3	2	3	4	2	2	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	4	3	4	2	4	4	2	4	3
3	4	4	4	4	2	4	4	2	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	2	4	4	4	4	4	1	4	3
2	2	1	3	2	3	2	3	1	2	3	1	1	1	1	2	2	1	2	3	2	1	1	2	1	2	1	2	3	3	1	3	3	1
3	4	3	4	4	3	3	3	2	3	2	4	4	2	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	4	4	3	3	4
3	3	3	4	3	1	4	2	1	3	2	3	2	2	2	3	3	3	2	2	3	4	3	3	3	2	3	4	4	3	3	2	2	3
3	4	3	3	4	3	4	2	2	4	2	3	4	2	3	3	4	2	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	2	3	2
3	3	3	4	3	2	3	2	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	2	3	3	3	4	4	3	3
3	2	2	3	4	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	4	4	2	4	4	4	4	4	2	2	2	3	4	3	3	3	2	3	4
3	4	3	4	4	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	4	2	2	2	3	3	3	3	4	3	3	3	2	3	3	4	3	3	3	2	3	2
3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	2	3	3	3	3	3	2	4	4
3	3	2	3	3	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
3	4	4	3	4	2	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3	3	3	4	4	2	3	3	3	2	4	4
4	1	4	3	2	2	2	3	3	1	4	4	2	2	3	4	4	1	3	2	2	4	1	2	2	2	2	4	1	1	2	2	4	1
3	2	3	2	3	3	2	2	2	3	1	1	1	2	3	4	4	1	3	2	3	2	3	1	1	1	3	2	2	3	3	2	4	1
2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4

4	4	4	4	4	2	3	3	2	3	2	4	4	3	3	4	4	2	3	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4			
2	2	3	2	3	2	3	3	4	1	3	2	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	1	1	4	2	2	4	1	3	3	4	3			
3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	2	4	4	3	4	4	4		
4	4	4	4	3	2	3	3	2	3	3	2	4	2	3	3	3	2	2	3	4	3	2	3	3	2	4	3	3	4	2	3	3	2	3	2	4	3	4	2		
3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	4	3	3	3			
4	4	4	4	4	3	3	3	2	3	3	4	4	3	2	4	3	3	2	3	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	2	4	4	3	4	4	3

DATA UJI COBA KONFORMITAS

2	2	3	3	2	3	2	3	2	4	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	4	3	2	2	3	2	2	3	2
2	2	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2
2	4	3	3	2	2	1	3	2	4	2	4	4	3	4	4	3	3	3	2	4	3	2	1	4	4	2	3	2	
2	2	3	2	3	2	3	3	3	1	2	2	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	2	
1	1	3	1	1	3	1	4	1	4	1	4	4	2	1	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	2	1	3	2	
1	2	3	3	3	3	1	3	2	3	3	3	2	4	2	3	3	3	4	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	
2	3	3	3	3	3	2	2	2	4	2	3	3	2	3	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	
1	2	4	3	1	3	1	4	1	4	2	4	3	3	1	4	4	4	1	3	4	3	3	4	4	4	1	3	1	
1	1	3	2	1	4	3	3	1	3	1	4	4	4	1	3	2	3	2	1	3	2	3	4	3	1	1	4	2	
2	2	3	4	2	4	2	3	1	4	2	4	4	3	1	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	1	3	2	
1	3	3	3	2	3	1	3	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	4	3	3	3	2	3	3	4	2	3	2	
1	2	3	3	1	3	2	3	2	4	2	3	4	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	
2	3	3	1	3	3	2	2	2	4	3	3	2	2	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	2	
3	2	3	3	3	3	2	4	1	3	1	3	3	3	2	2	3	4	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	1	
1	3	4	4	1	3	2	3	2	4	2	1	3	3	1	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	2	3	3	
1	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	3	4	1	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	2	3	3	
2	3	3	3	2	4	2	3	1	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	2	3	2	3	2	

1	1	3	3	1	4	2	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	2
2	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	
4	2	3	1	2	3	4	4	1	1	2	2	3	2	2	3	4	1	4	4	3	1	3	4	3	4	3	
1	4	4	1	2	2	2	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	1	4	4	4	1	3	3	3	2	2	2
2	2	2	3	2	3	3	3	2	3	2	4	2	3	2	3	3	3	2	1	4	2	3	2	3	2	2	3
1	2	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2
2	3	3	4	2	4	1	3	1	4	1	4	4	4	2	3	3	4	4	3	3	3	3	3	2	1	4	2
2	2	4	3	2	3	4	2	4	3	2	3	2	4	2	4	3	3	1	4	3	3	2	3	3	3	3	2
2	2	3	3	2	3	2	3	2	4	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3
3	3	3	3	2	2	1	3	1	4	3	3	3	2	1	4	3	2	4	3	4	3	3	3	4	3	2	2
4	2	2	2	2	3	2	2	2	4	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	2	3
1	2	4	4	1	3	2	3	2	4	2	3	3	3	1	4	3	4	2	4	4	3	3	2	4	3	1	3

Lampiran 20

Data Pembelian kompulsif penelitian

3	2	1	3	3	1	4	1	1	1	4	1	25
2	3	2	2	3	2	2	2	2	1	1	3	25
2	3	2	3	3	4	4	4	2	3	3	4	37
1	3	2	3	4	4	3	2	1	1	1	3	28
2	2	3	3	3	3	3	2	1	1	3	3	29
2	3	2	2	3	3	3	2	2	2	3	3	30
1	2	2	3	3	2	3	2	3	2	1	2	26
3	3	2	2	3	2	2	1	2	2	2	3	27
2	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	3	28
4	2	2	3	3	2	3	3	2	2	2	3	31
2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	3	29
1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	23
2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	3	28
2	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	2	29
2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	3	30
2	3	4	3	4	2	2	2	3	1	3	3	32
2	4	3	4	4	3	4	4	2	4	4	3	41
2	3	2	3	3	2	3	2	2	2	2	3	29
1	4	2	3	3	3	2	1	2	1	1	1	24
1	2	3	3	3	3	2	3	2	1	2	3	28

2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	27
2	3	1	3	4	2	2	1	1	2	3	3	27
3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	32
3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	3	3	32
2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	3	30
2	2	3	3	3	3	2	2	2	2	3	2	29
3	3	2	3	4	4	3	3	2	2	3	4	36
1	2	1	2	3	1	2	2	1	1	2	3	21
3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	35
2	3	3	3	4	3	3	2	2	2	3	3	33
1	3	3	3	4	2	3	2	3	3	1	4	32
1	3	1	3	3	2	3	2	2	2	2	3	27
2	3	3	3	3	1	3	2	2	1	3	3	29
1	3	3	3	3	2	3	2	2	1	2	3	28
2	3	4	2	4	4	4	2	3	2	3	4	37
2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	27
2	2	2	3	3	1	2	2	2	1	3	3	26
2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	27
1	3	3	3	3	1	3	1	1	1	3	1	24
3	4	3	3	2	2	3	2	2	2	3	2	31
2	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	31
2	3	2	3	4	2	3	4	3	3	3	3	35

1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
2	3	3	3	3	2	2	1	1	1	1	2	25
2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	27
1	3	2	3	3	2	2	1	2	1	1	2	25
1	3	2	3	3	1	3	2	3	3	3	2	29
3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	3	28
3	3	3	3	3	2	2	1	2	2	2	3	30
2	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	3	31
1	2	2	2	3	2	2	1	2	1	1	2	21
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
2	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	2	33
1	2	2	3	3	1	3	1	1	1	1	1	22
1	3	2	2	3	2	3	2	2	2	1	3	27
1	3	2	3	2	1	3	2	3	1	1	3	27
1	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	31
2	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	27
2	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	2	30
2	3	2	4	4	4	4	4	4	2	2	4	39
4	3	4	4	4	3	4	3	2	4	4	4	43
2	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	3	31
4	3	3	3	3	3	2	3	1	3	3	4	35
1	3	2	3	4	2	3	2	2	3	3	3	31

1	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	3	27
2	3	2	3	1	2	2	1	1	1	2	3	23
2	3	3	2	3	2	3	2	2	3	1	3	29
1	3	3	4	3	2	4	4	3	4	3	4	38
3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	35
1	3	3	4	4	2	3	2	1	3	3	4	33
2	4	2	3	4	3	3	3	2	3	4	3	36
3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	4	3	35
1	1	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	30
2	3	3	3	4	2	2	2	2	3	3	3	32
2	3	2	2	3	1	1	1	1	1	1	2	20
3	3	2	3	4	2	1	1	2	1	3	3	28
1	2	3	2	4	1	3	2	2	2	2	2	26
2	3	3	3	4	3	4	2	2	2	3	4	35
1	3	2	2	3	1	2	2	3	1	1	1	22
1	3	2	2	3	2	2	1	1	1	1	2	21
2	3	2	2	3	1	3	3	3	2	2	3	29
3	4	2	3	4	3	2	3	2	2	3	4	35
2	2	2	3	3	3	3	2	1	2	2	3	28
2	3	4	3	3	2	3	4	3	2	3	3	35
2	4	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	33
3	3	3	4	4	3	3	3	3	2	2	3	36

2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	28
2	3	2	3	3	2	3	2	2	2	3	3	30
2	3	2	3	4	2	3	2	2	2	3	3	32
2	3	1	2	3	2	2	2	2	2	2	3	26
1	3	2	4	4	2	3	3	3	3	2	4	34
3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	32
2	3	3	3	3	2	3	2	2	2	1	2	29
2	3	2	3	3	2	3	2	2	2	2	3	31
2	2	2	3	4	2	4	3	1	1	1	2	27
1	3	2	3	4	1	2	2	1	1	1	3	24
2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	3	27
2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	3	3	29
2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	3	30
2	4	4	3	4	2	4	2	3	3	3	4	38
2	2	3	3	3	2	3	2	1	2	2	3	28
1	2	3	3	3	1	2	2	1	1	4	3	26
3	3	2	3	2	2	4	2	4	2	2	3	32
3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	33
1	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	3	41
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	35
2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	4	3	34
1	3	2	3	4	2	4	3	2	4	3	2	33

2	4	4	4	3	1	3	3	2	1	3	3	33
2	3	2	3	3	2	3	2	3	2	2	3	30
2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	33
1	3	1	3	3	4	4	1	1	3	3	3	30
2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	27
2	4	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	33
2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	34
2	3	2	3	3	3	4	2	2	2	2	4	32
2	3	3	3	4	1	4	3	3	3	3	3	35
2	3	3	2	4	2	2	3	2	2	1	2	28
2	3	3	3	3	1	2	2	1	2	3	3	28
2	3	2	3	3	1	3	3	1	2	2	2	27
2	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	35

LAMPIRAN 21

DATA KASAR KONSEP DIRI PENELITIAN

3	4	3	3	3	2	4	2	4	4	1	1	2	2	4	2	3	2	3	ALIK IBRAHIM STATE ISLAMIC UNIVERSITY	3	3	2	3	3	3	3	4	3	2	81	
3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	2	4	4	3	4	3		3	3	4	3	3	4	4	4	3	98		
4	3	3	3	3	3	3	1	4	1	2	2	2	1	4	4	3	3	3		2	3	4	3	4	3	3	4	4	3	85	
2	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	3	4	4	3	4	3		3	3	3	3	4	3	3	4	4	2	99	
3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3		3	3	3	3	4	3	3	3	4	4	2	91
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3		3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	85
3	4	3	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	4	4	3	4	3		3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	101
3	4	3	3	3	3	3	4	3	2	2	3	3	2	3	4	4	3	3		3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	2	89
3	4	2	3	4	3	3	4	3	2	3	3	3	3	4	4	4	2	3		4	4	3	2	4	2	3	3	4	3	3	91
4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	4	4	3	2		4	3	3	4	3	3	4	4	3	2	91	
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3		3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	86
3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	3	2	2	2	3	4	4		4	4	4	4	4	4	1	4	1	3	86	
2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	4	4	3	4	3		3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	88
3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3		2	2	2	3	3	3	2	3	3	3	2	77
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	4	3	3		3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	2	86
3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	4	4	3	4	3		3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	97
2	3	3	3	4	3	3	3	4	1	2	3	2	1	2	4	4	4	2		2	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	88
2	4	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	4	3	3	3		3	3	2	3	4	3	3	4	4	4	4	89
4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3		4	4	3	3	4	3	3	3	4	4	2	105
4	4	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3		3	3	3	3	3	3	2	3	4	4	3	97
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	85	
3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	2	4	4	3	3	2	2	2	3	4	2	2	2	2	3	3	2	78	

2	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	MAHMOUD IBRAHIM STATE ISLAMIC UNIVERSITY OF MADAGASCAR	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	101	
3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3		3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	81	
3	2	3	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2		2	3	2	2	3	3	3	3	3	2	76	
3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	2	3	3	2	3	4	3	4	3		2	3	3	3	3	3	3	3	4	4	2	90
3	2	2	2	4	3	4	4	4	3	1	2	2	1	1	4	4	2	2		3	3	2	4	3	3	2	4	4	2	80	
4	3	3	3	4	2	3	4	4	2	3	3	3	2	3	4	3	4	2		3	3	3	4	3	3	1	3	4	2	88	
4	3	3	3	3	3	3	3	4	2	2	3	3	3	3	4	4	3	3		3	3	3	3	3	3	2	4	4	2	89	
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	4	3	4	3		3	3	3	3	4	3	3	4	4	2	88	
4	4	4	4	4	4	1	4	4	3	3	4	3	2	4	4	3	3	3		3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	94
3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	2	3	3	2	3	4	4	3	3		3	3	3	4	3	3	3	3	4	2	89	
4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3		3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	2	95
4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3		3	3	3	4	3	3	3	1	1	3	88	
3	2	4	4	3	3	3	1	4	2	3	3	3	2	2	3	3	4	2		2	2	3	3	3	3	3	1	3	4	2	80
3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3		3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	86	
4	3	2	3	3	3	3	4	3	2	2	3	3	2	3	4	2	1	2		2	2	2	4	3	3	2	4	3	1	78	
4	3	4	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3		2	3	3	4	3	3	3	4	3	2	85	
4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	4	4	2	4	4	3	4	3		3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	106	
2	2	2	4	4	4	4	4	3	1	3	4	4	1	2	4	3	4	3		4	3	1	4	3	4	1	4	4	2	88	
3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3		3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	81	
2	4	3	3	3	3	3	4	3	2	3	4	4	2	3	4	4	2	3		4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	93	
3	4	2	3	4	3	2	4	4	2	3	3	3	1	4	4	4	2	3	3	3	3	4	3	3	4	4	3	3	91		
3	4	3	3	3	3	4	3	4	3	1	3	2	4	4	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	4	3	87		
3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	3	3	2	3	3	3	78		
3	4	3	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	90		
3	4	3	4	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	2	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	2	95		

3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	3	3	4	3	3	3	2	3	2	4	3	3	3	3	2	79	
3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	3	3	2	3	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	2	4	4	2	95
3	4	3	3	4	3	3	3	4	2	3	3	3	2	2	4	3	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	2	92	
3	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	2	4	3	3	3	3	4	3	3	4	4	4	99	
3	3	4	4	3	4	4	3	4	1	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	3	3	2	4	4	4	102
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4	3	89
3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	2	4	3	3	3	2	3	2	4	3	4	4	4	97
3	4	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	82
2	4	3	3	3	4	4	4	4	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	97
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	2	2	3	3	3	4	2	4	4	2	86
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	86
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	87
2	3	3	3	2	3	2	3	4	2	2	2	2	4	2	4	4	4	3	2	2	2	3	3	3	2	4	4	1	80
3	4	3	3	2	3	3	1	2	1	2	3	2	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3	2	3	2	3	3	2	80
2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	81
4	4	3	3	3	3	3	3	4	2	3	3	3	4	1	4	1	3	3	3	2	2	4	3	3	1	4	4	1	84
2	3	4	2	3	3	3	3	3	1	2	2	3	1	2	4	4	4	2	2	2	3	4	3	4	1	4	4	1	79
3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	2	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	2	88
3	4	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	2	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	2	90
3	4	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	3	4	3	4	4	2	98
3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	110
2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	85
3	3	3	3	3	3	4	4	2	2	3	3	3	2	2	4	3	4	3	3	3	3	4	3	3	4	4	4	2	90
3	3	2	3	4	3	3	2	3	2	2	3	3	3	2	4	4	2	3	3	2	3	3	4	2	4	4	4	2	84
2	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4	3	3	2	4	4	4	4	3	3	3	3	97

3	2	2	2	3	2	2	3	3	3	2	2	2	3	3	3	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	3	3	3	73
3	4	3	3	4	3	3	3	4	2	2	4	3	3	2	4	3	4	2	3	3	4	1	4	3	4	4	4	2	91
3	3	3	3	3	3	3	2	4	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	96	
4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	111	
3	4	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	2	2	4	4	4	2	3	3	2	3	4	3	3	3	2	2	3	83
3	3	4	3	4	3	3	3	4	2	2	3	3	2	3	4	3	4	3	3	3	3	4	4	4	3	4	4	2	93
3	3	3	3	3	3	3	2	3	4	2	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	93
4	4	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	3	100	
3	3	3	2	4	3	3	4	3	3	3	2	3	3	3	4	3	4	3	3	2	3	3	2	2	4	3	3	2	86
3	3	3	2	4	3	2	2	4	3	2	2	3	3	2	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	89
3	3	3	2	3	3	2	4	4	2	1	2	3	1	2	4	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	2	77
3	3	4	3	3	3	3	3	3	1	2	3	3	3	3	4	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	4	3	2	86
3	4	2	3	2	4	4	3	2	2	4	4	3	3	3	4	4	2	3	3	2	4	3	2	2	4	3	3	3	88
4	4	4	3	2	3	3	4	4	2	2	3	3	4	3	4	4	2	3	3	2	3	4	4	3	3	3	4	3	93
3	4	4	3	3	4	3	2	4	2	2	2	3	2	3	4	3	4	3	3	2	3	3	4	3	3	4	4	2	89
3	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	87
3	4	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	2	91
3	4	3	4	4	3	3	4	3	2	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	94
4	4	4	3	3	3	3	3	4	2	3	3	4	3	3	4	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	2	90
2	4	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	1	80
3	4	4	3	3	3	3	3	4	2	2	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	4	2	92
3	4	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	3	3	3	2	3	4	2	85	
3	4	3	3	3	3	4	3	3	2	2	3	3	4	3	4	3	2	2	3	3	3	4	3	4	1	1	4	3	86
3	4	4	3	4	3	4	3	4	2	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	98

4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	3	4	3	3	99
3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	4	3	2	81
3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	2	96
4	2	2	3	2	4	2	1	3	1	3	2	4	2	2	4	4	2	2	3	3	2	4	4	4	1	4	4	3	81
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	88
3	4	4	4	4	4	4	3	4	2	3	3	3	3	2	1	4	3	3	3	4	3	3	3	3	2	4	4	4	94
3	3	4	3	4	3	3	4	4	2	3	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	96
3	3	4	4	3	3	4	2	3	2	2	3	3	1	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	82
3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	2	4	3	1	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	2	95
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	82
4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	2	4	4	104
3	4	1	3	3	3	3	3	4	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	3	3	3	4	3	2	4	4	94
3	3	4	3	3	3	2	3	4	2	2	3	4	3	3	4	3	4	3	3	3	2	3	4	3	3	3	4	4	90
2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	84
3	3	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	82
1	4	4	4	4	3	3	4	4	1	2	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	98
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	84
4	4	3	3	1	3	3	3	4	2	3	3	3	3	2	3	3	2	4	3	3	2	3	3	4	3	3	4	2	86
3	4	4	4	4	3	4	4	3	2	2	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	99
3	3	3	3	4	3	3	4	4	3	2	3	3	2	3	4	3	4	3	3	3	3	2	4	4	4	2	4	3	91

4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	4	4	102
3	4	4	4	3	4	3	4	3	3	2	3	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	4	3	98
4	4	3	3	4	3	3	3	3	2	3	4	3	2	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	94
4	1	4	3	3	2	2	2	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	3	4	1	3	1	2	2	3	3	3	3	73	
3	3	3	2	3	3	2	2	3	1	2	2	3	2	3	4	2	4	3	3	2	3	4	4	3	3	4	4	3	83	



LAMPIRAN 20

KONFRMITAS

3	3	1	1	2	10
2	3	3	2	2	12
3	3	3	4	3	16
2	3	3	2	2	12
3	3	3	3	2	14
3	3	3	2	3	14
3	3	2	4	2	14
2	3	3	3	2	13
2	4	2	3	3	14
2	3	3	2	2	12
2	3	3	3	3	14
2	3	2	2	2	11
2	3	2	2	2	11
2	3	3	2	3	13
2	3	2	3	3	13
2	3	3	3	2	13
3	4	3	3	3	16
3	2	3	3	2	13
2	4	1	2	1	10
2	3	2	3	2	12
2	3	2	2	2	11
2	3	2	2	1	10
3	3	2	2	2	12
2	2	3	2	3	12
2	3	2	3	2	12
2	3	3	3	2	13
1	3	3	3	3	13
2	3	3	2	2	12
2	3	3	2	3	13
3	3	3	3	3	15

3	3	3	2	2	13
3	3	2	3	3	14
3	3	2	2	2	12
3	3	2	2	2	12
3	2	4	4	3	16
3	2	3	2	2	12
3	2	3	3	2	13
2	3	4	3	2	14
1	3	3	1	3	11
2	3	2	2	3	12
2	3	2	2	2	11
2	3	3	3	3	14
1	4	2	1	2	10
2	3	3	3	3	14
2	3	3	3	3	14
3	3	2	2	3	13
2	3	2	2	2	11
2	3	2	2	3	12
2	3	3	3	3	14
3	3	3	3	3	15
4	3	2	2	2	13
4	4	1	1	2	12
3	3	2	2	2	12
2	3	2	2	1	10
2	3	3	2	3	13
2	3	2	3	2	12
2	3	3	3	3	14
2	3	2	2	2	11
2	3	2	2	2	11
2	3	4	4	3	16
3	4	4	3	4	18
2	3	3	2	2	12
3	3	3	3	3	15

2	3	2	2	3	12
2	3	2	2	2	11
2	2	2	2	2	10
2	3	2	3	2	12
3	4	2	2	2	13
2	3	2	2	2	11
2	3	3	2	2	12
2	2	3	3	3	13
2	3	2	2	3	12
2	3	2	3	3	13
2	3	4	3	3	15
2	3	3	3	2	13
3	3	1	1	1	9
3	3	2	3	2	13
2	3	3	2	3	13
2	3	2	2	2	11
2	4	2	2	2	12
2	3	2	2	2	11
2	3	2	3	3	13
2	3	3	3	2	13
2	3	3	3	2	13
3	3	3	2	2	13
2	3	2	3	2	12
3	2	2	2	2	11
2	2	2	2	2	10
2	3	3	2	2	12
3	2	2	3	2	12
3	3	2	2	3	13
2	3	2	2	3	12
2	3	2	3	3	13
3	3	3	3	3	15
2	2	2	2	2	10
2	4	2	3	2	13
3	3	2	3	1	12
3	3	3	3	3	15

2	3	2	2	2	11
1	3	4	4	4	16
2	2	2	2	3	11
1	3	3	3	2	12
2	2	2	3	2	11
3	2	2	2	2	11
2	3	3	3	3	14
2	3	3	3	3	14
2	2	3	3	2	12
3	3	4	3	3	16
2	3	2	2	2	11
3	3	2	2	2	12
2	3	3	3	2	13
2	2	3	3	3	13
2	3	2	2	2	11
2	2	2	2	2	10
4	3	4	2	2	15
2	3	3	3	2	13
3	3	2	2	3	13
3	3	2	4	2	14
3	3	2	2	2	12
3	2	2	3	4	14
3	2	4	4	3	16