

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. GAYA HIDUP KONSUMTIF**

##### **1. Deskripsi perilaku konsumtif**

Perilaku konsumtif lebih khusus menjelaskan keinginan untuk mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan yang maksimal (Tambunan, 2001 : 1 ). Menurut Aprilia & hartoyo (2013 :73) perilaku konsumtif adalah perilaku individu yang dipengaruhi oleh faktor faktor sosiologis didalam kehidupannya yang ditunjukkan untuk mengkonsumsi secara berlebihan atau pemborosan dan tidak terencana terhadap jasa dan barang yang kurang atau bahkan tidak diperlukan. Sedangkan menurut Paraswati (1997) (dalam, Aprilia&Hartoyo, 2013 : 73) menyatakan bahwa perilaku konsumtif merupakan perbuatan secara sadar tanpa diikuti adanya perencanaan pembelian dan tidak adanya pertimbangan tingkat urgensinya atau mendasar tidaknya pembelian tersebut sebagai pemenuhan keinginan semata yang didorong oleh interaksi sosial individu tersebut.

Menurut Lubis (dalam Sumartono, 2002 :117) perilaku konsumtif adalah suatu perilaku yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan yang rasional, melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf yang sudah tidak rasional lagi.

Dari paparan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa perilaku mengkonsumsi barang dan jasa secara berlebihan yang sebenarnya barang tersebut tidak dibutuhkan atau tidak penting dan merupakan keinginan semata tanpa memikirkan manfaatnya jangka panjang.

##### **2. Indikator Perilaku Konsumtif**

Menurut Sumartono (2002 : 119), definisi perilaku konsumtif amatlah variatif, tetapi pada intinya muara dari pengertian perilaku konsumtif adalah membeli barang tanpa pertimbangan rasional atau bukan atas dasar kebutuhan pokok. Dan secara operasional, indicator perilaku konsumtif yaitu:

1. Membeli produk karena iming-iming hadiah. Individu membeli suatu barang karena adanya hadiah yang ditawarkan jika membeli barang tersebut.
2. Membeli produk karena kemasannya menarik. Konsumen remaja sangat mudah terbuju untuk membeli produk yang dibungkus dengan rapi dan dihias dengan warna-warna yang menarik. Artinya motivasi untuk membeli produk tersebut hanya karena produk tersebut dibungkus dengan rapi dan menarik.
3. Membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi. Konsumen remaja mempunyai keinginan membeli yang tinggi, karena pada umumnya remaja mempunyai ciri khas dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut, dan sebagainya dengan tujuan agar remaja selalu berpenampilan yang dapat menarik perhatian orang lain. remaja membelanjakan uangnya lebih banyak untuk menunjang penampilan diri.
4. Membeli produk atas pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat atau kegunaanya). Konsumen remaja cenderung berperilaku yang ditandakan oleh adanya kehidupan mewah sehingga cenderung menggunakan segala hal yang dianggap paling mewah.
5. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status. Remaja mempunyai kemampuan membeli yang tinggi baik dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut, dan sebagainya sehingga hal tersebut dapat menunjang sifat eksklusif dengan barang yang mahal dan memberi kesan berasal dari kelas sosial yang lebih tinggi. Dengan membeli suatu produk dapat memberikan symbol status agar kelihatan lebih keren dimata orang lain.

6. Memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan. Remaja cenderung meniru perilaku tokoh yang diidolaknya dalam bentuk menggunakan segala sesuatu yang dapat dipakai tokoh idolanya. Remaja juga cenderung memakai dan mencoba produk yang ditawarkan bila ia mengidolakan publik figur produk tersebut.
7. Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi. Remaja sangat terdorong untuk mencoba suatu produk karena mereka percaya apa yang dikatakan oleh iklan yaitu dapat menumbuhkan rasa percaya diri. Dengan membeli produk yang mereka anggap dapat mempercantik penampilan fisik, mereka akan menjadi lebih percaya diri.
8. Mencoba lebih dari dua produk sejenis (merek berbeda). Remaja akan cenderung menggunakan produk jenis sama dengan merek yang lain dari produk sebelumnya ia gunakan, meskipun produk tersebut belum habis dipakainya.

Dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa ada indikator yang mendasari perilaku konsumtif pada remaja, yaitu membeli produk karena iming-iming hadiah, Membeli produk karena kemasannya menarik, membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi, membeli produk atas pertimbangan harga, membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status, memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan, munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi, mencoba lebih dari dua produk sejenis (merek berbeda).

### **3. Alasan remaja mudah berperilaku konsumtif**

Menurut Sumartono (2002 :119) ada beberapa alasan mengapa remaja mudah sekali untuk berperilaku konsumtif, diantaranya adalah karena :

- a. Secara psikologis remaja masih berada dalam proses mencari jati diri dan sangat sensitif terhadap pengaruh dari luar.
- b. Pendapat Jatman yang mengemukakan bahwa remaja merupakan kelompok sasaran yang potensial untuk memasarkan produk-produk industri, sebab remaja memiliki pola yang konsumtif dalam berpakaian, berdandan dan gaya potong rambut.
- c. Ciri-ciri remaja yang bila kita pahami secara seksama sangatlah memungkinkan atau kondusif munculnya perilaku konsumtif.

#### **4. Faktor-faktor perilaku konsumtif**

- a. Faktor Sosiologis

Status Sosial Ekonomi Orang Tua Menurut Soekanto (2009) (dalam Aprilia & Hartoyo, 2013 : 73) dalam mengukur status sosial seseorang di masyarakat, biasanya dipakai penggolongan- penggolongan tertentu yang berdasarkan : ukuran kekayaan, kekuasaan, kehormatan, ilmu pengetahuan, ketokohan, dan popularitas. Menurut Horton dan Hunt (1964) (dalam Aprilia & Hartoyo, 2013 : 74) status sosial ekonomi dikatakan sebagai keadaan dari tingkat pendidikan, pekerjaan dan penghasilan adalah untuk menggolongkan seseorang dalam kelas-kelas sosial. Jadi dapat disimpulkan bahwa status sosial ekonomi orang tua adalah kedudukan yang diukur dari kehormatan, ketokohan, popularitas, tingkat pendidikan dan pendapatan orang tua.

Seorang remaja dari keluarga dengan status ekonomi yang tinggi secara tidak langsung dapat mempengaruhi perilaku konsumtifnya. Dukungan finansial yang cukup cenderung membuat seseorang mudah untuk membelanjakan uangnya. Seperti yang dijelaskan diatas popularitas dari orang tua juga termasuk dalam faktor sosiologis ini. Seperti contoh seorang anak yang berasal dari keluarga yang terpandang atau orang tuanya merupakan keluarga yang

banyak dikenal oleh banyak orang, akan memperhatikan penampilan dan gaya berbusana untuk menjaga popularitas dan kelas sosialnya.

#### b. Kelompok Referensi

Kelompok referensi (Reference group) menurut Soekanto (2009) (dalam Aprilia & Hartoyo, 2013 : 74) adalah kelompok sosial yang menjadi acuan bagi seseorang (bukan anggota kelompok) untuk membentuk pribadi dan perilakunya. Dalam hal ini kelompok referensi bisa berasal dari keluarga, teman, saudara atau orang-orang yang ada di sekitarnya. Kelompok referensi dapat mempengaruhi perilaku membeli seseorang salah satunya melalui informasi yang dimilikinya yang kemudian diinformasikan lagi kepada orang lain yang ada disekitarnya untuk menjadi acuan untuk membeli suatu produk. Misalnya seseorang menginformasikan suatu merek produk kosmetik kepada salah seorang temannya dengan menyebutkan beberapa keunggulannya, kemudian dia tertarik dan membelinya.

### 5. Perilaku konsumtif dalam Islam

Perilaku konsumtif merupakan salah satu bentuk pemborosan dalam menggunakan uang, karena perilaku konsumtif dapat terjadi karena adanya pembelian yang tidak direncanakan sebelumnya. Perilaku konsumtif merupakan perilaku yang berlebih-lebihan dalam menggunakan uang, karena penggunaannya tidak lagi didasarkan atas dasar kebutuhan tetapi lebih mengarah pada pemuasan diri. Perilaku tersebut dapat berdampak buruk dikemudian hari apabila perilaku ini tidak ditekan sedini mungkin.

Dalam islam tentu saja perilaku ini juga telah dilarang oleh Allah. Allah telah berfirman dalam ayatNya yang melarang manusia untuk menghindari perilaku boros, hal itu dijelaskan dalam ayat berikut ini :

وَأَتِ ذَا الْفُرْقَىٰ حَقَّهُ وَالْمَسْكِينِ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا ﴿٦٨﴾ إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ط وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا ﴿٦٩﴾

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

“Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya.” (Q.S Al-Isra : 27)

Dari ayat diatas terdapat kata mubadzir, mubadzir menurut istilah berarti membelanjakan harta tidak sesuai dengan hak (peruntukan) harta tersebut, sedngkn menurut bahasa berasal dari kata *badzara – tabziran*. Makna aslinya melempar bibit . Kata ini juga dipakai untuk menyebutkan segala bentuk pemecah belahan harta dan perusakan harta, maka ia dikatakan *badzarahu*. *Al Mubadzir* artinya orang yang berlebih-lebihan dalam membelanjakan harta.hal tersebut sama halnya dengan orang yang berperilaku konsumtif yang suka membelanjakan uangnya untuk hal-hal yang kurang diperlukan.

Dari ayat diatas, jelas bahwa Allah telah melarang pemborosan, karena pemboros itu merupakan golongan syaitan. Selain itu perilaku konsumtif akan menjadi suatu hal yang sangat merugikan di kemudian hari jika tidak didukung dengan tingkat finansial yang mencukupi. Allah juga telah memerintahkan manusia untuk bersikap sederhana dan pertengahan artinya tidak boros dan tidak pula pelit. Seperti firman Allah dalam ayat berikut ini :

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا ﴿٦٧﴾

“Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelanjaan itu) di tengah-tengah antara yang demikian.” (Q.S Al-Furqan : 67)

Dari ayat diatas, maka dapat kita pahami bahwa sebagai manusia hendaknya kita dapat menempatkan diri sesuai dengan porsinya, tidak berlebihan dan senantiasa hidup sederhana, tetapi tidak pula menjadikan kita seseorang yang pelit. Dalam hidup ini memang seharusnya semua hal itu harus berjalan secara seimbang.

## **B. HARGA DIRI**

## 1. Definisi harga diri

Self esteem atau harga diri adalah sikap seseorang pada dirinya sendiri, mulai sangat negatif sampai dengan sangat positif (Baron & Byrne, 2003 : 173). Harga diri menurut Buss 1995 (dalam sari dkk, 2006 : 15) memiliki dua makna, yaitu kecintaan pada diri sendiri (*self love*) dan percaya diri (*self confidence*). Kedua makna tersebut terpisah tetapi saling berhubungan.

Seseorang bisa menyukai dirinya, namun juga merasa kurang percaya diri khususnya saat berhadapan dengan tugas tertentu. Disisi lain, seseorang juga bisa merasa percaya diri tetapi tidak merasa berharga. Menurut Rosenberg 2006 ( dalam rahmania & Yuniar, 2012 : 112) *self esteem* merupakan komponen afektif, kognitif dan evaluatif yang bukan hanya merupakan persoalan pribadi atau psikologis tetapi juga interaksi sosial. Harga diri mengandung arti suatu hasil penilaian seseorang kepada dirinya yang diungkapkan dalam sikap-sikap yang dapat bersifat positif dan negatif. Bagaimana seseorang menilai tentang dirinya akan mempengaruhi perilaku dalam kehidupannya sehari-hari.

Harga diri yang positif akan meningkatkan rasa percaya diri, penghargaan diri, keyakinan akan kemampuan diri, rasa berguna serta rasa bahwa kehadirannya diperlukan di dunia ini. Misalnya seorang remaja yang memiliki harga diri yang cukup positif, dia akan yakin dapat mencapai prestasi yang dia dan orang lain harapkan. Pada gilirannya, keyakinan itu akan memotivasi remaja tersebut untuk sungguh-sungguh dalam mencapai apa yang dicita-citakan(Tambunan, 2001 : 1).

Self esteem sering kali diukur sebagai sebuah peringkat dalam dimensi yang berkisar dari negatif sampai positif atau rendah sampai tinggi ( Baron & Byrne, 2003 : 174 ). Dalam kebanyakan kasus, *self esteem* yang tinggi memiliki efek yang positif, sementara self esteem yang rendah memiliki efek sebaliknya.

Mereka dengan harga diri yang tinggi mengingat peristiwa yang menyenangkan dengan baik, yang membantu mempertahankan evaluasi diri positif, sementara mereka dengan self esteem yang rendah melakukan hal yang sebaliknya, mengingat peristiwa yang tidak menyenangkan dengan lebih baik, untuk mempertahankan sebuah evaluasi diri yang negatif (Baron & Byrne, 2003 : 179 ). Dalam konteks kesehatan mental, harga diri memiliki peran yang penting. Individu yang memiliki harga diri tinggi berarti memandang dirinya secara positif.

Individu dengan harga diri tinggi sadar akan potensi diri yang dimilikinya dan memandang potensi tersebut lebih penting daripada kekurangannya. Sebaliknya, individu dengan harga diri rendah cenderung memandang dirinya secara negatif dan terfokus pada kelemahan dirinya (Pelham & Swan, dalam Baron & Byrne, 2003 : 179).

## **2. Komponen Harga Diri**

Felker, 1974 (dalam Ramadhan, 2012 : 10 ) mengemukakan bahwa komponen harga diri terdiri dari perasaan diterima (*Feeling Of belonging* ), perasaan mampu (*Feeling Of Competence*), perasaan berharga ( *Feeling Of Worth* ) :

### **1. Perasaan diterima (*Feeling Of belonging* )**

Perasaan individu bahwa dirinya merupakan bagian dari suatu kelompok dan dirinya diterima seperti dihargai oleh anggota kelompoknya. Kelompok ini dapat berupa keluarga kelompok teman sebaya, atau kelompok apapun. Individu akan memiliki penilaian negatif dalam kelompoknya. Namun individu akan memiliki penilaian positif tentang dirinya apabila individu tersebut merasa diterima, misalnya perasaan seseorang pada saat menjadi anggota kelompok suatu kelompok tertentu.

### **2. Perasaan mampu (*Feeling Of Competence*)**

Perasaan dan keyakinan individu akan kemampuan yang ada pada dirinya sendiri dalam mencapai suatu hasil yang diharapkan, misalnya perasaan seseorang pada saat mengalami keberhasilan atau kegagalan.

### 3. Perasaan berharga ( *Feeling Of Worth* )

Perasaan dimana individu merasa dirinya berharga atau tidak, dimana perasaan ini banyak dipengaruhi oleh pengalaman yang lalu. Perasaan yang dimiliki individu yang seringkali ditampilkan dan berasal dari pernyataan-pernyataan yang sifatnya pribadi seperti pintar, sopan, tampan atau cantik dan lain sebagainya.

Dari penjelasan yang dipaparkan diatas, dapat disimpulkan bahwa komponen harga diri terdiri dari beberapa hal, diantaranya adalah perasaan diterima dimana individu merasa diterima dan perasaan bahwa dirinya adalah bagian dari kelompok tertentu, perasaan mampu yaitu keyakinan pada individu akan kelebihan dan potensi pada dirinya, dan yang terakhir adalah perasaan berharga yaitu perasaan dimana individu merasa dirinya berharga atau tidak.

### 3. Aspek- aspek harga diri

Menurut Coopersmith (1967 : 138) aspek-aspek harga diri meliputi *self values, leadership popularity, family parents, achievement* :

- a. *Self Values*, diartikan sebagai nilai-nilai pribadi individu yaitu isi dari diri sendiri. Lebih lanjut dikatakan bahwa harga diri ditentukan oleh nilai-nilai pribadi yang diyakini individu sebagai nilai-nilai yang sesuai dengan dirinya.
- b. *Leadership popularity*, Coopersmith menunjukkan bahwa individu memiliki harga diri yang tinggi cenderung mempunyai kemampuan yang dituntut dalam kepemimpinan (*leadership*). Sedangkan popularitas merupakan penilaian individu terhadap dirinya sendiri berdasarkan pengalaman keberhasilan yang diperoleh dalam kehidupan sosialnya dan tingkat popularitasnya mempunyai hubungan dalam harga

diri, oleh sebab itu semakin populer individu diharapkan mempunyai harga diri yang tinggi.

- c. *Family parents*, Coopersmith dalam membahas harga diri sangat menekankan perasaan keluarga merupakan tempat sosialisasi pertama bagi anak. Penerimaan keluarga yang positif pada anak-anak akan memberi dasar bagi pembentukan rasa harga diri yang tinggi pada masa dewasanya kelak.
- d. *Achievement*, individu dengan harga diri yang tinggi cenderung memiliki karakteristik kepribadian yang dapat mengarahkan pada kemandirian sosial dan kreativitas yang tinggi.

Dari penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa aspek harga diri meliputi *self values* yaitu penilaian individu tentang dirinya sendiri, *leadership popularity* yaitu sifat-sifat kepemimpinan dan popularitas seseorang dalam sebuah kelompok, *family parents* yang diartikan sebagai penerimaan sebuah keluarga terhadap seorang individu dan *achievement* yaitu karakteristik individu yang mengarah pada kemandirian dan kreativitas.

#### **4. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga diri**

Harga diri dalam perkembangannya terbentuk dari hasil interaksi individu dengan lingkungan dan atas sejumlah penghargaan, penerimaan, dan pengertian orang lain terhadap dirinya. Beberapa faktor yang mempengaruhi harga diri di antaranya adalah jenis kelamin, intelegensi, kondisi fisik, lingkungan keluarga (Ghufron & Risnawita, 2011 : 44) :

##### **1. Jenis kelamin**

Menurut ancok dkk. (1988) (dalam Ghufron & Risnawita, 2011 : 44) wanita selalu merasa harga dirinya lebih rendah daripada pria seperti perasaan pesimis,

kepercayaan diri yang kurang, atau merasa harus dilindungi. Hal ini mungkin terjadi karena peran orang tua dan harapan-harapan masyarakat yang berbeda-beda baik pada pria maupun wanita.

## 2. Intelegensi

Intelegensi sebagai gambaran lengkap kapasitas fungsional seseorang sangat erat berkaitan dengan prestasi karena pengukuran intelegensi selalu berdasarkan kemampuan akademis. Menurut Coopersmith (1967) (dalam Ghufroon & Risnawita, 2011 : 44) individu dengan harga diri yang tinggi akan mencapai prestasi akademik yang tinggi daripada individu dengan harga diri yang rendah. Selanjutnya, dikatakan individu dengan harga diri yang tinggi memiliki skor intelegensi yang lebih baik, taraf aspirasi yang lebih baik, dan selalu berusaha keras.

## 3. Kondisi fisik

Coopersmith (1967) (dalam Ghufroon & Risnawita, 2011 : 44) menemukan adanya hubungan yang konsisten antara daya tarik fisik dan tinggi badan dengan harga diri. Individu dengan kondisi fisik yang menarik cenderung memiliki harga diri yang lebih baik dibandingkan dengan kondisi fisik yang kurang menarik.

## 4. Lingkungan keluarga

Peran keluarga sangat menentukan bagi perkembangan harga diri anak. Dalam keluarga, seorang anak untuk pertama kalinya mengenal orang tua yang mendidik dan membesarkannya serta sebagai dasar untuk bersosialisasi dalam lingkungan yang lebih besar. Keluarga harus menemukan suatu kondisi dasar untuk mencapai perkembangan harga diri anak yang baik. Coopersmith (1967 : 165) berpendapat bahwa perlakuan adil, pemberian kesempatan untuk aktif, dan mendidik yang demokratis akan membuat anak mendapat harga diri yang tinggi.

## 5. Lingkungan sosial

Klass dan Hodge (1978) ( dalam Ghufron & Risnawita, 2011 : 44) berpendapat bahwa harga diri terbentuk dari seseorang yang menyadari dirinya berharga atau tidak. Hal ini merupakan hasil dari proses lingkungan, penghargaan, penerimaan, dan perlakuan orang lain kepadanya.

Berdasarkan beberapa pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa, faktor-faktor yang mempengaruhi harga diri tersebut dapat dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Yang termasuk dalam faktor internal adalah jenis kelamin, intelegensi, kondisi fisik individu, dan faktor eksternal meliputi lingkungan sosial dan lingkungan keluarga.

## 5. Harga diri dalam Islam

Pada dasarnya Allah menciptakan manusia itu sebagai makhluk yang paling mulia dan berharga di bumi ini. Allah telah menciptakan manusia dengan segala nikmat dan kelebihanannya. Allah juga telah menciptakan manusia dengan segala kemuliannya, oleh karena itu kemuliaan yang telah diberikan kepada manusia itu haruslah senantiasa dijaga dari hal-hal buruk yang dapat menjatuhkan kemuliaan dan harga dirinya sebagai manusia.

Sebagai makhluk sosial, manusia harus pandai bersosialisasi dengan orang lain yang ada disekitarnya, tetapi pergaulan tersebut haruslah pergaulan yang sehat yang tentu bisa menjaga harga dirinya dari hal-hal yang dilarang oleh islam. Seperti kutipan ayat di bawah ini (Q.S Al Hujurat) :

يٰۤاَيُّهَا النَّاسُ اِنَّا خَلَقْنٰكُمْ مِّنْ ذَكَرٍ وَّاُنْثٰى وَجَعَلْنٰكُمْ شُعُوْبًا وَّقَبَاۤىِٕلَ لِتَعَارَفُوْۤا ۗ اِنَّ اَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللّٰهِ  
اَتْقٰنُكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ عَلِيْمٌ حَبِيْرٌ ﴿١٣﴾

“Hai manusia, Sesungguhnya Kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa - bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal-mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia diantara kamu disisi Allah ialah orang yang paling taqwa diantara kamu. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal.” (Q.S Al hujurat : 13)

Ayat diatas menjelaskan bahwa pergaulan adalah salah satu cara seseorang untuk bersosialisasi dengan lingkungannya. Bergaul merupakan salah satu kebutuhan yang mendasar bagi seseorang sebagai makhluk sosial. Dengan bergaul maka seseorang akan memperoleh teman dalam kehidupannya. Selain itu ayat diatas juga menjelaskan tentang seorang muslim yang paling mulia adalah orang yang bertaqwa kepada Allah. Orang yang bertaqwa berarti dia menjaga kehormatannya di hadapan manusia dan Tuhannya, dengan demikian mereka mempunyai harga diri yang tinggi, karena dia dapat menilai dirinya secara positif dengan bertaqwa kepada Allah SWT.

Manusia diciptakan oleh Allah dengan derajat yang sama, tidak ada manusia yang derajatnya lebih tinggi atau lebih rendah dihadapan Allah, oleh karenanya kita sebagai manusia janganlah merasa lebih rendah yang akan membuat kita menjadi seseorang yang minder, dan janganlah pula menjadi seseorang yang merasaa lebih tinngi dari orang lain, yang membuat kita menjadi sombong. Al-Quran mengajarkan bahwa harga diri dari kualitas terbaik seorang mukmin adalah takwa kepada Allah. Sebagaimana yang dijelaskan dalam ayat berikut :

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

“Janganlah kamu bersikap lemah, dan janganlah (pula) kamu bersedih hati, Padahal kamulah orang-orang yang paling Tinggi (derajatnya), jika kamu orang-orang yang beriman.” (Q.S Ali Imran : 139)

Selain itu ada pula hadist yang menjelaskan bahwa semua orang mempunyai derajat yang sama di mata Allah seperti hadis berikut ini :

إِنَّ اللَّهَ لَا يَنْظُرُ إِلَى أَجْسَامِكُمْ، وَلَا إِلَى صُورِكُمْ، وَلَكِنْ يَنْظُرُ إِلَى قُلُوبِكُمْ

“Sesungguhnya Allah tidak melihat bentuk tubuh kalian dan tidak juga bentuk rupa kalian, tetapi Dia melihat hati kalian.” {HR. Muslim}

Dari hadis diatas maka dapat disimpulkan bahwa semua manusia mempunyai derajat yang sama di hadapan Allah, Allah tidak memandang dari bentuk dan rupa tetatapi Allah melihat dari hati umatnya. Oleh karena itu kita sebagai seorang muslim haruslah mempunyai harga diri yang tinggi dengan selalu berfikir positif untuk meningkatkan ketaqwaan kepada Allah SWT

Dalam hal ini islam telah menganjurkan pada umatnya untuk tidak merasa lemah dan merasa rendah diri dari orang lain, seseorang yang memiliki harga diri yang tinggi cenderung akan memandang segala sesuatunya dengan positif dan selalu optimis dalam segala hal, maka dari itu Islam melarang umatnya agar tidak merasa lemah, dengan kata lain harga diri yang rendah itu akan membuat seseorang menjadi lemah dan pesimis. Oleh karena itu sebagai makhluk yang diciptakan dengan derajat yang sama dimata Tuhannya manusia haruslah mempunyai harga diri yang tinggi agar menjadi seseorang yang optimis dan berfikiran positif.

Dalam Al-Quran juga dijelaskan bahwa seseorang yang bergembira dalam kehidupannya sehingga mampu aktif dan ekspresif serta dapat menghadapi tantangan, maka Allah telah menjanjikan pertolongan untuknya, seperti kutipan ayat berikut :

إِنَّ الَّذِينَ قَالُوا رَبُّنَا اللَّهُ ثُمَّ اسْتَقَمُوا تَتَنَزَّلُ عَلَيْهِمُ الْمَلَائِكَةُ أَلَّا تَخَافُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَبْشِرُوا  
بِالْجَنَّةِ الَّتِي كُنتُمْ تُوعَدُونَ ﴿٣٠﴾

“Sesungguhnya orang-orang yang mengatakan: "Tuhan Kami ialah Allah" kemudian mereka meneguhkan pendirian mereka, Maka Malaikat akan turun kepada mereka dengan mengatakan: "Janganlah kamu takut dan janganlah merasa sedih; dan gembirakanlah mereka dengan jannah yang telah dijanjikan Allah kepadamu". (Q.S Fushilat : 30)

Dari kutipan ayat diatas, maka secara tidak langsung manusia diperintahkan untuk memiliki harga diri yang tinggi, karena seseorang dengan harga diri yang tinggi akan menghadapi semua hal dengan optimis, tidak takut gagal, senantiasa bergembira karena dapat memandang segala sesuatunya dengan positif. Seseorang yang mempunyai harga

diri yang tinggi tentu akan dapat mengenali kompetensi yang ada dalam dirinya, sehingga dapat menjalani kehidupan ini dengan yakin.

## **C. KONFORMITAS**

### **1. Definisi Konformitas**

Konformitas merupakan suatu jenis pengaruh sosial dimana individu mengubah sikap dan tingkah laku mereka agar sesuai dengan norma sosial yang ada ( Baron & Byrne , 2005 : 53 ). Menurut Taylor, Peplau, Sears (2009 : 253) konformitas merupakan perilaku seseorang yang secara sukarela melakukan tindakan karena orang lain juga melakukannya. Sedangkan menurut Cialdini & Gold (dalam Taylor, Peplau , Sears 2009 : 253) mendefinisikan konformitas sebagai tendensi untuk mengubah keyakinan atau perilaku seseorang agar sesuai dengan perilaku orang lain.

Konformitas merupakan suatu sikap yang muncul ketika seseorang meniru sikap atau tingkah laku orang lain dikarenakan adanya tekanan yang nyata maupun yang hanya dibayangkan oleh mereka (Santrock, 2003 : 221. Sedangkan (Myers, 2012 : 253) mendefinisikan konformitas sebagai perubahan perilaku atau kepercayaan seseorang sebagai akibat dari tekanan kelompok yang terdiri atas dua jenis, yaitu pemenuhan dan penerimaan.

### **2. Faktor-faktor yang mempengaruhi konformitas**

Menurut Baron dan Bryne (2005 : 36) konformitas dipengaruhi oleh kohesivitas, ukuran kelompok, norma deskriptif, norma injungtif :

#### **a. Kohesivitas**

Kohesivitas didefinisikan sebagai ukuran ketertarikan individu terhadap kelompok. Semakin besar kohesivitas, maka akan semakin tinggi keinginan individu untuk konform terhadap kelompok.

b. Ukuran Kelompok

Semakin besar ukuran kelompok, maka semakin besar pula kecenderungan kita untuk ikut serta, bahkan meskipun itu berarti kita akan menerapkan tingkah laku yang berbeda dari yang sebenarnya kita inginkan.

c. Norma deskriptif

Norma yang hanya mengindikasikan apa yang sebagian besar orang lakukan pada situasi tertentu.

d. Norma injungtif

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

Sedangkan menurut (Taylor, Peplau, & Sears, 2009 : 260) faktor-faktor yang mempengaruhi konformitas adalah sebagai berikut :

a. Ukuran kelompok

Konformitas meningkat apabila ukuran kelompok juga meningkat sampai ukuran tertentu.

b. Keseragaman kelompok

Seseorang akan cenderung menyesuaikan diri dengan kelompok yang memiliki mayoritas yang kompak.

c. Komitmen kepada kelompok

Konformitas dipengaruhi oleh kekuatan ikatan antara individu dengan kelompok . Komitmen merupakan semua kekuatan positif atau negatif yang membuat seseorang tetap berhubungan atau tetap setia dalam kelompok.

d. Keinginan individuasi

Kesediaan individu untuk melakukan hal-hal yang secara publik membedakan mereka dari orang lain atau yang membuat mereka tampil beda.

### **3. Aspek-aspek konformitas**

Orang-orang sering memilih untuk ikut serta dengan harapan atau hasil sosial karena dua motif yang kuat yang dimiliki oleh semua umat manusia, keinginan untuk disukai atau diterima oleh orang lain dan keinginan untuk menjadi benar, untuk memiliki pemahaman yang tepat mengenai dunia sosial (Deutsch & Gerard, dalam Baron & Byrne, 2005 : 62). Dasar-dasar seseorang melakukan konformitas adalah :

a. Pengaruh sosial normatif

Pengaruh sosial yang didasarkan pada keinginan individu untuk disukai dan diterima oleh orang lain.

b. Pengaruh sosial informasional

Pengaruh sosial yang didasarkan pada keinginan individu untuk menjadi benar, untuk memiliki persepsi yang tepat mengenai dunia sosial.

c. Jenis norma sosial yang berlaku pada situasi tertentu

Norma sosial yang berlaku dapat berupa norma deskriptif atau norma injungtif. Norma deskriptif yaitu norma yang hanya mengindikasikan apa yang sebagian besar orang lakukan pada situasi tertentu. Norma injungtif yaitu norma yang menetapkan tingkah laku apa yang diterima atau tidak diterima pada situasi tertentu.

### **4. Bentuk-bentuk konformitas**

Menurut Nail dkk (Myers, 2012 : 253) ada 3 macam bentuk konformitas sebagai berikut :

a. Pemenuhan (*Compliance*)

Konformitas yang termasuk pada beraksi dalam persetujuan dengan permintaan tersirat maupun tersurat sementara pribadi sebenarnya tidak setuju.

b. Kepatuhan (*Obedience*)

Bertindak sesuai dengan perintah atau petunjuk yang diberikan secara langsung.

c. Penerimaan (*Acceptance*)

Konformitas yang melibatkan baik bertindak dan meyakini agar sesuai dengan tekanan sosial yang ada.

## 5. Konformitas dalam islam

Di dalam Al-Quran telah disebutkan bahwa sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum, sehingga mereka bisa mengubah nasibnya sendiri, jika seseorang ingin mengubah menjadi orang yang lebih baik dan sukses, maka dia harus memulainya dari dirinya sendiri dengan semua kemampuan yang telah diberikan oleh Allah untuknya, dan bukan karena pengaruh dari orang lain. Semua manusia pada dasarnya diberikan kemampuan yang sama oleh Allah, tergantung dari seberapa besar usahanya untuk menjadikannya sebagai manusia yang lebih baik lagi, seperti pada kutipan ayat berikut ini

:

لَهُر مُعَقَّبَتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ

يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ مِن وَّالٍ ﴿١١﴾

“Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merobah Keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merobah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, Maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.” (Q.S Ar- ra’d : 11)

Dari ayat diatas maka telah dijelaskan bahwa Allah tidak akan merubah nasib seseorang kecuali dia sendiri yang mengubahnya. Dalam hal ini yang dapat mengubah keadaan seseorang adalah dirinya sendiri, yang dapat menentukan arah kemana hidupnya juga seseorang itu sendiri, jadi tidak perlu harus mengikuti apa yang dilakukan oleh orang lain. Cukuplah melakukan apa yang terbaik untuk diri sendiri tanpa merugikan orang lain tentunya.

Manusia memang diciptakan sebagai makhluk sosial yang tidak pernah bisa lepas dari orang lain, berteman memang sangat diperlukan dalam kehidupan ini. Sebagai makhluk sosial tentu saja manusia harus saling tolong menolong antar sesama, terutama sebagai seorang mukmin. Kita juga harus dapat menghormati, menghargai dan membuat orang lain yang berada di sekitar kita menjadi nyaman. Dengan begitu akan tercipta hubungan pertemanan yang baik. Allah juga telah memerintahkan orang-orang mukmin untuk saling tolong menolong dalam kebaikan, dalam hal ini konformitas dalam hal positif juga dianjurkan, seperti halnya ikut serta dalam suatu kegiatan yang memberi pengaruh yang positif. Seperti ayat berikut ini :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَحِلُّوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا ءَامِينَ الْبَيْتِ  
الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا ۚ وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا ۚ وَلَا تَجْرِمُنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَن  
صَدُّوْكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا ۚ وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ  
وَالْعَدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢١﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.” (Q.S Al-Maidah : 2)

Ayat diatas menjelaskan tentang perintah Allah untuk berkonformitas dalam hal yang positif, yaitu terpengaruh apabila ada orang lain yang berbuat baik, maka kita dianjurkan untuk ikut serta di dalamnya. Tolong menolong dalam kehidupan bermasyarakat juga dianjurkan sebagai bentuk dari konformitas yang positif sebagai umat muslim. Tetapi dalam ayat diatas Allah juga melarang kita sebagai seorang muslim agar tidak terpengaruh dalam hal yang negatif. Ikut-ikutan tolong menolong dalam perbuatan yang dilarang oleh syariat sangat dilarang oleh Allah SWT dan telah dijelaskan dalam ayat diatas.

Dalam kehidupan remaja, mereka cenderung mempunyai kebutuhan untuk bisa diterima oleh lingkungan sosialnya, yaitu teman-temannya. Remaja akan cenderung berkonformitas agar mereka diakui dan dapat diterima sebagai anggota kelompoknya oleh karenanya remaja cenderung ikut-ikutan apa yang dilakukan oleh temannya. Mereka takut apabila tidak melakukan apa yang dilakukan temannya mereka akan dijauhi, oleh karena itu Allah telah memerintahkan manusia untuk memilih teman yang baik, dan tidak membeda-bedakan seperti FirmanNya dalam ayat berikut ini :

وَإِذَا رَأَيْتَ الَّذِينَ يَخُوضُونَ فِي آيَاتِنَا فَأَعْرِضْ عَنْهُمْ حَتَّى يَخُوضُوا فِي حَدِيثٍ غَيْرِهِ ۗ وَإِمَّا يُنسِيَنَّكَ الشَّيْطَانُ فَلَا تَقْعُدْ بَعْدَ الذِّكْرَىٰ مَعَ الْقَوْمِ الظَّالِمِينَ ﴿٦٨﴾

“Dan apabila kamu melihat orang-orang memperolok-olokkan ayat-ayat Kami, Maka tinggalkanlah mereka sehingga mereka membicarakan pembicaraan yang lain. dan jika syaitan menjadikan kamu lupa (akan larangan ini), Maka janganlah kamu duduk bersama orang-orang yang zalim itu sesudah teringat (akan larangan itu).” (Q.S Al-Anam : 68)

Dari ayat diatas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa kita tidak boleh membeda-bedakan antara yang miskin dan kaya, pandai dan bodoh. Oleh karena itu kita tidak akan memaksakan diri untuk menyamakan diri sesuai dengan apa yang dilakukan teman-teman yang lain apabila hal tersebut nantinya akan merugikan diri kita sendiri.

وَقَالَ الَّذِينَ اتَّبَعُوا لَوْ أَنَّا كَرِهْنَا لَنَا كَرَّةً فَنَتَّبِعُ مِنْهُمْ كَمَا تَبَرَّءُوا مِنَّا كَذَلِكَ يُرِيهِمُ اللَّهُ أَعْمَلَهُمْ

حَسْرَاتٍ عَلَيْهِمْ وَمَا هُمْ بِخَارِجِينَ مِنَ النَّارِ ﴿١٦٧﴾

“ Dan berkatalah orang-orang yang mengikuti: "Seandainya Kami dapat kembali (ke dunia), pasti Kami akan berlepas diri dari mereka, sebagaimana mereka berlepas diri dari kami." Demikianlah Allah memperlihatkan kepada mereka amal perbuatannya menjadi sesalan bagi mereka; dan sekali-kali mereka tidak akan keluar dari api neraka.” (Q.S Al-Baqarah : 167)

Dari ayat diatas dapat disimpulkan bahwa adanya penyesalan dari orang-orang yang melakukan konformitas dengan tidak mengetahui maksud dan tujuannya. Mereka melakukannya karena pengaruh dari orang-orang yang ada di sekitarnya, oleh karena itu konformitas yang negatif sangat dilarang oleh Allah karena dapat merugikan diri sendiri dan menimbulkan penyesalan di kemudian hari

## D. REMAJA

### 1. Definisi remaja

Masa remaja menurut Mappiare (1982) (dalam Hartini, 2008 : 57) berlangsung antara umur 12 sampai dengan 21 tahun bagi wanita dan 13 sampai dengan 22 tahun bagi pria. Remaja dalam bahasa aslinya disebut *adolescence*, berasal dari bahasa *adolescere* yang artinya “tumbuh atau tumbuh untuk mencapai kematangan “. Bangsa primitif dan orang-orang purbakala memandang masa puber dan masa remaja berbeda dengan periode lain dalam rentang kehidupan. Anak dianggap sudah dewasa apabila sudah mampu mengadakan reproduksi (Hartini, 2008 : 58).

### 2. Karakteristik masa remaja

#### a. Konsep tentang adolescence

Pengertian dasar tentang istilah *adolescence* hanyalah pertumbuhan ke arah pematangan. Masa ini adalah periode antara permulaan pubertas dengan kedewasaan yang secara kasar antara usia 14-25 tahun untuk laki-laki dan antara usia 12-21 tahun untuk perempuan. Para remaja bukan lagi anak-anak ,

tetapi juga belum menjadi orang dewasa. Mereka cenderung dan bersifat lebih sensitif karena perannya belum tegas.

b. Keunikan remaja

Keunikan remaja terletak pada individu-individunya. Tampak jelas bahwa para remaja dari keluarga yang sama memperlihatkan perbedaan-perbedaan dalam besar badan, intelegensi, minat, dan sifat sosialnya. Anak kembar pun memperlihatkan perbedaan-perbedaan sekalipun mereka memiliki kesamaan pembawaan. Para remaja dari kelas sosial yang satu berbeda dengan para remaja dari kelas yang lain dalam sikap dan cita-citanya. Beberapa keunikan para remaja terletak dalam individualitasnya, bukan pada masa remajanya (Hartini, 2008 : 59)

**3. Tugas-tugas perkembangan masa remaja**

Menurut Hurlock (1991) (dalam Hartini, 2008 : 60 ) tugas-tugas perkembangan masa remaja adalah :

- a. Mampu menerima keadaan fisiknya
- b. Mampu menerima dan memahami peran seks usia dewasa
- c. Mampu membina hubungan baik dengan anggota kelompok yang berlainan jenis
- d. Mencapai kemandirian emosional
- e. Mencapai kemandirian ekonomi
- f. Mengembangkan konsep dan keterampilan intelektual yang sangat diperlukan untuk melakukan peran sebagai anggota masyarakat.
- g. Memahami dan menginternalisasikan nilai-nilai orang dewasa dan orang tua.
- h. Mengembangkan perilaku tanggung jawab sosial yang diperlukan untuk memasuki dunia dewasa.

- i. Mempersiapkan diri untuk memasuki perkawinan
  - j. Memahami dan mempersiapkan berbagai tanggung jawab kehidupan keluarga
- Tugas-tugas perkembangan fase remaja sangat berkaitan dengan perkembangan kognitifnya, yaitu fase operasional formal. Kematangan pencapaian fase kognitif akan sangat membantu kemampuan dalam melaksanakan tugas-tugas perkembangannya dengan baik. Agar dapat memenuhi dan melaksanakan tugas-tugas perkembangan, diperlukan kemampuan kreatif, remaja. Kemampuan kreatif ini banyak diwarnai oleh perkembangan kognitifnya.

#### **4. Karakteristik umum perkembangan remaja**

Menurut Hartini (2008 : 66) terdapat sejumlah sikap yang sering ditunjukkan oleh remaja, yaitu :

- a. Kegelisahan

Sesuai dengan fase perkembangannya, remaja mempunyai banyak idealisme angan-angan atau keinginan yang hendak diwujudkan di masa depan. Akan tetapi, sesungguhnya remaja belum memiliki banyak kemampuan yang memadai untuk mewujudkan semua itu. Seringkali angan-angan dan keinginannya jauh lebih besar dibandingkan dengan kemampuannya.

- b. Pertentangan

Sebagai individu yang sedang mencari jati diri, remaja berada pada situasi psikologis antara ingin melepaskan diri dari orang tua dan perasaan masih belum mampu untuk mandiri. Oleh karena itu, pada umumnya, remaja sering mengalami kebingungan karena sering pertentangan pendapat antara mereka dengan orang tua. Pertentangan yang sering terjadi tersebut menimbulkan keinginan remaja untuk melepaskan diri dari orang tua

kemudian ditentangnya sendiri karena dalam diri remaja ada keinginan untuk memperoleh rasa aman.

c. Mengkhayal

Keinginan untuk menjelajah dan bertualang tidak semuanya tersalurkan. Biasanya hambatannya dari segi keungan atau biaya. Oleh karena itu, menjelajah lingkungan sekitar yang luas akan membutuhkan biaya yang banyak, padahal kebanyakan remaja hanya memperoleh uang dari pemberian orang tuanya. Akibatnya, mereka lalu mengkhayal mencari kepuasan, bahkan menyalurkan khayalannya melalui dunia fantasi.

d. Aktivitas kelompok

Berbagai macam keinginan para remaja seringkali tidak dapat terpenuhi karena bermacam-macam kendala. Hal yang sering terjadi adalah tidak tersedianya biaya. Adanya bermacam-macam larangan dari orang tua seringkali melemahkan atau bahkan memathakan semangat para remaja. Kebanyakan remaja menemukan jalan keluar dari kesulitannya setelah mereka berkumpul dengan rekan sebaya untuk melakukan kegiatan bersama.

e. Keinginan mencoba segala sesuatu

Pada umumnya, remaja memiliki rasa ingin tahu yang tinggi. Karena di dorong oleh rasa ingin tahu yang tinggi. Remaja cenderung ingin bertualang menjelajah segala sesuatu dan mencoba segala sesuatu yang belum pernah dialaminya.

5. Perkembangan sosial remaja

Perkembangan sosial remaja menjadi masalah penting dalam keseluruhan perkembangan remaja, karena merupakan salah satu ciri yang menonjol dalam kehidupan remaja (Hartini, 2008 : 82 )

## 1. Arti kelompok bagi remaja

Dalam pertumbuhan dan perkembangannya remaja sangat memerlukan kelompok sosial yang dapat menerima dia sebagaimana adanya, corak dan kehidupan kelompok remaja akan dapat merubah perilaku remaja seperti pola dan perilakunya. Secara umum kelompok remaja yang sehat akan dapat memiliki fungsi sebagai berikut:

- a. Kelompok sosial merupakan wahana yang tepat bagi remaja untuk membentuk sikap sosial yang positif.
- b. Keberhasilan remaja untuk mencapai kebebasan emosional dari orang tua juga akan tercapai dengan bantuan kelompok sosialnya.
- c. Perilaku heteroseksual yang sehat juga akan dapat dikembangkan dalam kelompok sosialnya.

## 2. Sosialisasi remaja

Sosialisasi pada remaja nampak pada kesediaan remaja untuk mengikuti kelompok remaja tertentu yang sesuai dengan minatnya. Keberhasilan remaja dalam melakukan proses sosialisasi banyak dipengaruhi oleh sikap orang tua dan orang-orang di sekitarnya pada :

- a. Menentang otoritas orang tua
- b. Kesadaran sosial
- c. Hambatan sosialisasi remaja.

## **E. HUBUNGAN HARGA DIRI DAN KONFORMITAS DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PADA REMAJA**

Masa remaja menurut Mappiare (1982) (Hartini, 2008 : 57 ) berlangsung antara umur 12 sampai dengan 21 tahun bagi wanita dan 13 sampai dengan 22 tahun bagi pria. Remaja

dalam bahasa aslinya disebut *adolescence*, berasal dari bahasa *adolescere* yang artinya “tumbuh atau tumbuh untuk mencapai kematangan “. Bangsa primitif dan orang-orang purbakala memandang masa puber dan masa remaja berbeda dengan periode lain dalam rentang kehidupan. Anak dianggap sudah dewasa apabila sudah mampu mengadakan reproduksi (Hartini, 2008 ).

Pendapat Jatman (Sumartono,2002) yang mengemukakan bahwa remaja merupakan kelompok sasaran yang potensial untuk memasarkan produk-produk industri, sebab remaja memiliki pola yang konsumtif dalam berpakaian, berdandan dan gaya potong rambut. Dalam hal tersebut remaja sering menjadi konsumtif terhadap barang-barang yang sebenarnya tidak diperlukan. Gaya hidup konsumtif pada remaja dipengaruhi oleh lingkungannya, terutama adalah lingkungan teman sebaya.

Remaja menjadi konsumtif salah satunya dipengaruhi oleh harga diri yang mereka miliki. menurut Sears, Freedman, dan Peplau (1991) menyatakan bahwa harga diri berpengaruh pada perilaku membeli. Remaja dengan harga diri yang rendah akan cenderung lebih mudah dipengaruhi daripada orang-orang yang harga dirinya tinggi. Jika tingkat harga diri remaja putri cukup tinggi, maka ia akan dapat melakukan dan mengambil keputusan untuk dirinya sendiri tanpa dipengaruhi oleh lingkungan sosialnya. Sebaliknya jika tingkat harga diri remaja putri rendah, maka ia akan cenderung mengikuti tekanan dan kemauan sekitarnya serta teman sebayanya dalam hal ini melakukan perilaku konsumtif.

Pendapat tersebut juga sesuai dengan hasil penelitian Ramadhan(2012) yang menyatakan bahwa hasil penelitiannya yang menunjukkan bahwa lebih banyak responden yang memiliki gaya hidup konsumtif dengan harga diri yang negatif, hasil penelitian tersebut dapat dikarenakan banyak responden yang berperilaku konsumtif hanya untuk menutupi kekurangan yang ada pada dirinya. Dari pendapat dan hasil penelitian tersebut

maka sangat terlihat jelas bahwa ada hubungan yang negatif antara harga diri dengan perilaku konsumtif pada remaja.

Terlepas dari hal tersebut, perilaku konsumtif juga dapat dipengaruhi oleh konformitas. Remaja biasanya berpakaian seperti sahabatnya, konformitas adalah salah satu cara untuk menyesuaikan diri dengan kelompok dan agar bisa diterima oleh kelompoknya (Taylor, Peplau, Sears 2009 : 253), dari pernyataan tersebut dapat pula disimpulkan bahwa konformitas juga mempengaruhi tingkat belanja seseorang untuk bisa menyamakan diri dengan teman-teman dalam kelompoknya. Remaja melakukan konformitas agar dirinya diterima dalam kelompok teman sebayanya. Remaja akan cenderung berpakaian dan berpenampilan sama dengan kelompoknya, oleh karena itu mereka cenderung berperilaku konsumtif dalam membelanjakan uangnya karena alasan konform.

#### F. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir adalah argumentasi dalam merumuskan hipotesis yang merupakan jawaban yang bersifat sementara terhadap masalah yang diajukan. Kerangka pemikiran diperlukan untuk meyakinkan sesama ilmuwan dengan alur pikiran yang logis agar membuahkan kesimpulan berupa hipotesis (Purwanto, 2011).

Dalam penelitian ini kerangka berfikir sebagai berikut :



↓↑ : Hubungan antara harga diri dengan perilaku konsumtif bersifat negatif. Semakin rendah harga diri maka semakin tinggi perilaku konsumtif, dan sebaliknya semakin tinggi harga diri maka semakin rendah perilaku konsumtif.

↑↑ : Hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif bersifat positif. Semakin tinggi konformitas maka semakin tinggi perilaku konsumtif, dan sebaliknya semakin rendah konformitas maka semakin rendah perilaku konsumtif.

### **G. Hipotesis**

1. Ada hubungan negatif antara harga diri dan perilaku konsumtif
2. Ada hubungan positif antara konformitas dan perilaku konsumtif

