

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Perilaku Konsumtif Pada Wanita Karir

1. Pengertian Perilaku Konsumtif

Istilah konsumtif merupakan suatu pemakaian (pembelian) Pengkonsumsian barang-barang yang sifatnya karena tuntutan gengsi semata dan bukan menurut tuntutan kebutuhan yang dipentingkan (Pius A. P,1994). Konsumtivisme adalah pola-pola konsumsi yang bersifat foya-foya, pemborosan, kepuasan yang dapat ditunda menjadi kepuasan yang harus dipenuhi (Mahdalena, 1998 :41)

Perilaku konsumtif menurut Lubis adalah suatu perilaku pembeli yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan yang rasional melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf yang sudah tidak rasional lagi. Predikat konsumtif biasanya melekat pada seseorang bila orang tersebut membeli sesuatu di luar kebutuhan yang rasional, sebab pembelian tidak lagi di dasarkan pada faktor kebutuhan, tetapi sudah pada taraf keinginan yang berlebihan. (Haryanto, 2004:06).

Neufeldt(dalam Amirullah,2002) berpendapat bahwa perilaku konsumtif adalah suatu tindakan yang tidak rasional dan bersifat kompulsif sehingga secara ekonomis menimbulkan pemborosan dan inefisiensi biaya. Secara psikologis hal ini dapat menimbulkan kecemasan dan rasa tidak aman.

Erick fromm menyatakan bahwa keinginan masyarakat dalam era kehidupan yang modern yang mengkonsumsi sesuatu tampaknya telah kehilangan hubungan dengan kebutuhan yang sesungguhnya. Saat ini membeli seringkali dilakukan secara berlebih-lebihan sebagai usaha seseorang untuk memperoleh kesenangan dan kebahagiaan, walaupun kebahagiaan yang diperolehnya hanya bersifat semu. Pendapat tersebut mengisyaratkan arti bahwa perilaku pembelian yang berlebihan tidak lagi mencerminkan usaha manusia untuk memanfaatkan uang secara ekonomis namun perilaku membeli dijadikan sebagai sarana untuk menghadirkan diri dalam cara yang kurang tepat.

Sedangkan menurut Engel dkk .,(2002) mengemukakan bahwa gaya hidup merupakan suatu refleksi dari aktivitas, minat, opini seseorang. Sehingga dapat dikatakan jika seseorang menghabiskan banyak waktu dan uang untuk hal-hal yang tidak berguna, berlebihan atau tidak sesuai dengan kebutuhan, maka gaya hidup seperti itu dikategorikan sebagai perilaku konsumtif.

Dari beberapa pendapat tersebut dapat di simpulkan bahwa perilaku konsumtif adalah pembelian barang secara berlebihan dan tidak sesuai dengan kebutuhan, bahkan cenderung hanya untuk memenuhi kepuasan sesaat.

2. Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif

Faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif dapat ditinjau melalui pemahaman mengenai faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen.

Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi kecenderungan perilaku konsumtif, yaitu :

a. Faktor-faktor kebudayaan,

Faktor ini terdiri dari sub budaya dan kelas sosial, dimana kebudayaan adalah faktor penentu keinginan dan perilaku seseorang yang paling mendasar (Kotler,1996:232)

Perubahan kebudayaan adalah terkait dengan peningkatan peradaban, yaitu mengarah pada modernisasi. Modernisasi membawa perubahan budaya yang implikasinya tampak melalui:

- 1) Kecenderungan individu kearah personalisasi, yaitu menunjukkan gaya hidup baru dan keinginan-keinginan yang sedikit berbeda dengan orang lain.
- 2) Kecenderungan kearah bentuk baru secara materialistik, yaitu berupa status dan simbol baru, memiliki materi dan uang yang banyak.
- 3) Kecenderungan kearah kreativitas pribadi, yaitu menggunakan kreativitas dengan cara sendiri, hobi dan menggunakan waktu senggang. (Tri Widiyana, 2002:13)

b. Faktor-faktor sosial, yang meliputi kelompok referensi, keluarga serta peranan dan status sosialnya:

- 1) Kelompok referensi, yaitu kelompok-kelompok yang memberikan pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap dan perilaku seseorang. (Amirullah,2002 :47). Menurut azwar, kelompok referensi

dapat mempengaruhi seseorang untuk mengubah perilaku dan gaya hidup. Mereka juga mempengaruhi sikap dan gambaran diri seseorang, karena secara normal individu ingin menyesuaikan diri.

- 2) Keluarga, para anggota keluarga dapat memberikan pengaruh yang kuat terhadap perilaku membeli. Keputusan membeli dalam suatu keluarga dapat diamati dalam empat sudut pandang, yaitu struktur peran, struktur kekuasaan, proses keputusan membeli keluarga dan karakteristik khusus dari keluarga.
 - 3) Peranan dan status, kedudukan seseorang dalam setiap kelompok dapat dijelaskan dalam pengertian peranan dan status. Sebuah peranan terdiri dari aktivitas yang diperkirakan dilakukan oleh seseorang sesuai dengan orang lain disekelilingnya dan setiap peranan akan mempengaruhi perilaku pembelinya. Setiap peranan membawa satu status yang mencerminkan penghargaan umum yang diberikan oleh masyarakat.
- c. Faktor Pribadi
- 1) Usia dan tahap daur hidup, orang membeli suatu barang dan jasa berubah-ubah selama hidupnya, selera orangpun berubah berhubungan dengan usianya.
 - 2) Pekerjaan dan kondisi ekonomi, keadaan ekonomi sekarang akan berpengaruh terhadap pemilik produk, demikian juga dengan pekerjaan yang dimilikinya. Pekerjaan akan mempengaruhi pola konsumsi seseorang. Keadaan ekonomi seseorang terdiri dari pendapatan yang

akan dibelanjakan, tabungan dan kekayaan yang dimilikinya, dan sikap pengeluaran. (Tri widiyana : 15)

- 3) Gaya hidup, merupakan pola hidup atau kebiasaan hidup seseorang yang merupakan wujud dari aktualisasi diri. Gaya hidup melukiskan "keseluruhan pribadi" yang berinteraksi dengan lingkungannya. Gaya hidup juga menunjukkan rupa keseluruhan pola perilaku seseorang dalam kehidupan sehari-hari (Kotler, 1996:234).
- 4) Kepribadian dan konsep diri. Setiap orang mempunyai kepribadian dan konsep diri yang berbeda yang akan mempengaruhi perilaku membeli. Kepribadian adalah ciri-ciri psikologis yang membedakan seseorang, di mana menyebabkan terjadinya jawaban yang secara relatif dan bertahan lama terhadap lingkungannya. Sedangkan konsep diri merupakan pandangan seseorang tentang dirinya sendiri atau bagaimana seseorang ingin memosisikan dirinya sendiri. Konsumen memandang dirinya sebagai manusia yang berkepribadian tinggi tentu menginginkan produk yang sesuai dengan kepribadian itu sendiri. (Amirullah,2002:38)

d. Faktor Psikologis

- 1) Motivasi , dapat digambarkan sebagai suatu kekuatan yang mana individu didorong untuk melakukan suatu tindakan. Dorongan kekuatan tersebut dihasilkan melalui proses rangsangan yang kuat dari kebutuhan yang tidak terpenuhi. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa motivasi berperan sebagai pendorong jiwa individu untuk bertindak

sesuai dengan apa yang dipikirkan oleh mereka dan apa yang telah dipelajari. (Amirullah: 39)

- 2) Persepsi, dapat dirumuskan dalam arti sebagai proses seseorang individu memilih, mengorganisasi, dan menafsirkan masukan-masukan informasi untuk menciptakan sebuah gambar yang bermakna tentang dunia. Persepsi tergantung bukan hanya pada sifat-sifat rangsangan fisis, tetapi juga pada hubungan rangsangan dengan medan sekelilingnya dan kondisi dalam diri individu. (Philip Kotler, 1996:248)

Belajar, dalam pemecahan masalah (pengambilan keputusan) konsumen dapat menggunakan proses belajar melalui berfikir dan wawasan, dimana berfikir disini meliputi manipulasi mental terhadap simbol-simbol yang terjadi dalam dunia nyata dan dalam bentuk kombinasi arti. Dan aktivitas itu akan membentuk sikap dan tujuan perilaku tertentu. (Amirulloh:36)

3. Ciri-ciri Perilaku Konsumtif

Sumartono (dalam Fransisca dan Tommy, 2005:177) berpendapat bahwa ada 8 ciri-ciri perilaku konsumtif, yaitu:

- a. Membeli karena penawaran hadiah yang menarik. Pembelian barang tidak lagi melihat manfaatnya akan tetapi tujuannya hanya untuk mendapatkan hadiah yang ditawarkan.

- b. Membeli karena kemasannya yang menarik. Individu tertarik untuk membeli suatu barang karena kemasannya yang berbeda dari yang lainnya. Kemasan suatu barang yang menarik dan unik akan membuat seseorang membeli barang tersebut.
- c. Membeli karena menjaga penampilan diri dan gengsi. Gengsi membuat individu lebih memilih membeli barang yang dianggap dapat menjaga penampilan diri, dibandingkan membeli barang lain yang lebih dibutuhkan..
- d. Membeli barang karena program potongan harga, pembelian barang bukan atas dasar manfaat atau kegunaannya, akan tetapi barang dibeli karena harga yang ditawarkan menarik.
- e. Kecenderungan membeli barang yang dianggap dapat menjaga status sosial. Individu menganggap barang yang digunakan adalah suatu simbol dari status sosialnya.
- f. Memakai sebuah barang karena pengaruh model yang mengiklankan barang. Individu memakai barang karena tertarik untuk bisa menjadi seperti model iklan tersebut, ataupun karena model yang diiklankan adalah seorang idola dari pembeli.
- g. Penilaian bahwa membeli barang dengan harga yang mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi. Individu membeli barang atau produk bukan berdasarkan kebutuhan tetapi karena memiliki harga yang mahal untuk menambah kepercayaan dirinya.

h. Individu membeli lebih dari dua barang sejenis dengan merk yang berbeda. Membeli barang sejenis dengan merk yang berbeda akan menimbulkan pemborosan karena individu hanya cukup memiliki satu barang saja.

Splores (dalam Amirullah, 2002) juga menyatakan ada delapan gaya konsumen dalam berbelanja, yaitu mencari produk dengan kualitas terbaik, konsumen yang menyukai barang yang bermerk, konsumen yang menyukai produk baru dan mengikuti mode, konsumen menganggap berbelanja sebagai rekreasi, kesadaran konsumen akan harga, konsumen berbelanja secara mendadak, konsumen yang bingung akan banyaknya pilihan dan konsumen yang setia pada merk tertentu.

Dari delapan gaya tersebut (Fransisca dan Tommy, 2005:178) ada empat gaya belanja yang dapat digolongkan sebagai ciri perilaku konsumtif., yaitu:

1. Konsumen menyukai barang bermerk. Individu cenderung menyukai dan membeli barang bermerk karena menganggap barang bermerk merupakan barang yang terbaik untuk digunakan.
2. Menyukai produk baru dan mengikuti mode. Individu cenderung menggunakan produk-produk yang dianggap sedang digemari atau trend. Individu memperoleh kesenangan dengan membeli produk baru yang sedang trend tersebut. Hal ini dikarenakan rasa keingintahuan untuk mencoba produk baru yang sedang mode.

3. Kegiatan berbelanja dianggap sebagai rekreasi. Kegiatan berbelanja sebagai sesuatu yang menyenangkan bagi yang melakukannya. Individu suka dan menikmati kegiatan berbelanja serta menganggapnya sebagai kegiatan bersosialisasi.
4. Kegiatan berbelanja bersifat impulsive atau mendadak. Individu cenderung berbelanja secara "mendadak" tanpa memperdulikan seberapa banyak uang yang digunakan. Individu bahkan tidak mencari informasi terlebih dahulu untuk mendapatkan produk yang diinginkan.

Ciri konsumtif lain dikemukakan oleh yayasan Lembaga Konsumen Indonesia yang menyatakan bahwa perilaku konsumtif muncul karena individu lebih mementingkan faktor keinginan daripada kebutuhan. Oleh karena itu, keputusan individu dalam membeli barang seringkali tidak dipertimbangkan dengan matang karena hanya berdasarkan keinginan saja. (Fransisca dan Tommy, 2005:179)

Sedangkan menurut Judas Matras menguraikan tentang adanya tiga aspek yang disoroti sehubungan dengan perilaku konsumtif, yaitu:

1. Ketidaksamaan dalam jumlah absolute uang yang dibelanjakan.
2. Ketidaksamaan dalam proposi pendapatan yang dibelanjakan.
3. Ketidaksamaan dalam kualitas serta aspek-aspek tertentu dari barang-barang yang dikonsumsi. (Valentina, 2000:18)

Sementara itu Thorstein Veblen mengungkapkan secara lebih rinci tentang empat ciri emosional pada *the Leisure Class* yang menjelaskan tentang adanya fungsi-fungsi laten konsumsi dan pertukaran sosial dengan pemborosan yang berlebih-lebihan menjadi simbol status yang tinggi dan untuk memperbesar gengsi individual. Empat ciri tersebut mengungkap pola hidup konsumtif yang masing-masing yaitu: (Veeger KJ, 1986:105)

1. Menganggap diri sebagai golongan elit dan kaya
2. Kemewahan dan kebebasan ditonjolkan secara demokratis. Melakukan konsumsi yang menyolok mata dan mempunyai waktu yang berlebihan yang berarti banyak waktu untuk santai.
3. Menyibukkan diri dengan berbagai kegiatan dan macam pengetahuan yang tidak relevan, merancang dan memamerkan budi bahasa, yaitu mencari uang dan popularitas tanpa memajukan masyarakat dengan produktif apapun.
4. Keberanian untuk membeli dan memamerkan kemewahan dan kebebasan dalam mencapai tujuannya.

Berdasarkan aspek-aspek yang terdapat dalam teori Erich Fromm dapat disimpulkan karakteristik umum perilaku konsumtif, yaitu:

a. Pembelian yang impulsif

Adalah pembelian yang dilakukan tanpa rencana. Pembelian itu dibagi menjadi dua, yaitu pembelian yang disugesti dan pembelian tanpa rencana

berdasarkan ide dan saran orang lain. Sedangkan pembelian pengingat adalah pembelian tanpa rencana yang didasarkan pada ingatan saja.

b. Pembelian yang tidak rasional

Adalah pembelian yang dilakukan berdasarkan motif emosional. Loudon Bitta menunjukkan bahwa faktor emosional berkaitan dengan perasaan atau emosi seseorang seperti rasa cinta, kenyamanan, kebanggaan, kepraktisan dan status sosial. Perbedaan dengan faktor rasional yang menekankan pada kebutuhan yang sesungguhnya.

c. Pembelian yang bersifat pemborosan

Adalah pembelian yang mengeluarkan uang yang lebih besar daripada pendapatannya yang digunakan untuk hal-hal yang kurang diperlukan.

B. Pengertian Wanita Karir

Perempuan atau menurut wanita jung adalah Dalam diri manusia (perempuan dan laki-laki) yang utuh, terdapat 2 prinsip atau aspek, yaitu logos dan eros (kualitas kemanusiaan yang bersifat universal).

Logos adalah prinsip maskulin, prinsip maskulin berorientasi agentic (pencapaian prestasi), dengan ciri-ciri rasio, berpikir, logika, memberi bentuk, menyusun keteraturan, kembangkan kompetensi. Sedangkan Eros adalah prinsip feminin dalam kepribadian berorientasi komunal (memelihara hubungan interpersonal) dengan ciri mengasuh, memberi cinta kasih, afeksi,

kepekaan, emosi sosiabilitas. Kedua prinsip tersebut dibutuhkan seseorang untuk Hubungan interpersonal dan pengembangan diri. Bila dalam diri perempuan dikembangkan aspek maskulin, dia akan lebih pahami keadaan laki-laki, dan sebaliknya. Perbedaan hanya terletak pada caranya tiap individu bertanggung jawab terhadap pribadinya dan tentunya dalam pengalaman-pengalaman hidupnya.

Pada umumnya masa dewasa (dalam Desmita, 2007) adalah pada usia sekitar 20 tahun sebagai awal masa dewasa dan berlangsung sampai sekitar usia 40-45 tahun dan pertengahan masa dewasa berlangsung pada usia 40-45 tahun sampai sekitar usia 65 tahun, serta masa dewasa lanjut berlangsung dari usia 65 tahun sampai meninggal.

Wanita karir adalah wanita yang memiliki karir atau pekerjaan di luar rumah. Banyak di antara mereka yang juga merangkap sebagai ibu rumah tangga. Berbagai alasan melatarbelakangi keinginan mereka untuk berkarir di luar rumah. Seperti ingin mendapatkan penghasilan sendiri, membantu suami atau bahkan terlalu sayang untuk meninggalkan posisi yang sudah nyaman ditempatnya bekerja.

Wanita pada usia 25 – 35 tahun sangat rentan menjadi maniak belanja atau berperilaku konsumtif. Karena umumnya mereka sudah bekerja dan memiliki penghasilan sendiri. Ditambah lagi, banyak wanita lajang di usia tersebut, membuat kecenderungan untuk menghabiskan uang demi memenuhi kesenangan pribadi. (Wittasari, 2008).

Wanita usia dewasa pada umumnya memilih sebagai wanita karir dan pada usia tersebut tidak jarang wanita telah mendapat penghasilan yang banyak sehingga dapat membantu wanita dalam pemenuhan kebutuhannya. Bahkan tidak jarang di temukan bahwa penghasilan wanita karir melebihi kebutuhan yang sebenarnya sehingga terjadi pembelian barang-barang yang hanya untuk memenuhi kepuasan bukan untuk pemenuhan kebutuhan.

C. Pengertian Kepribadian

1. Pengertian Kepribadian

Istilah “kepribadian” (*personality*) berasal dari bahasa latin “*persona*” yang berarti topeng atau kedok, yaitu tutup muka yang sering dipakai oleh pemain-pemain panggung, yang maksudnya untuk menggambarkan perilaku, watak, atau pribadi seseorang. Bagi bangsa Yunani, “*persona*” berarti bagaimana seseorang tampak pada orang lain. Jadi konsep awal dari pengertian *personality* (pada masyarakat awam) adalah tingkah laku yang ditempatkan dilingkungan social. Kesan yang mengenai diri yang diinginkan agar ditangkap oleh lingkungan social (Alwisol, 2004 : 8).

Kartini Kartono dan Gulo (dalam Hall dan Lindzey, 1993 : 95) kepribadian adalah sifat dan tingkah laku khas yang membedakannya dengan orang lain. Integrasi karakteristik dari struktur-struktur, pola tingkah laku, minat, pendirian, kemampuan dan potensi yang dimiliki seseorang, segala sesuatu mengenai seseorang sebagaimana diketahui oleh orang lain.

Gordon Allport memandang kepribadian sebagai organisasi dinamis di dalam individu yang terdiri dari system-sistem psikofisis yang menentukan

cara-caranya yang khas dalam menyesuaikan diri dalam lingkungan. System psikofisis terdiri dari kebiasaan, sikap nilai kepercayaan, keadaan emosi, motif, dan sentiment (Hurlock, 1991. Hal : 524-525). Maksud dinamis pada pengertian tersebut adalah perilaku mungkin saja berubah-ubah melalui proses pembelajaran atau melalui pengalaman-pengalaman.

Sulvivan (dalam Alwisol,2004 : 185), mendefinisikan kepribadian sebagai pola yang relative menetap dari situasi-situasi antar pribadi yang berulang, yang menjadi cirri kehidupan manusia.

Calvin S. Hall dan Gardner Lindzey, 1993. Pandangan jung tentang kepribadian adalah prospektif dalam arti bahwa ia melihat kedepan kearah garis perkembangan sang pribadi dimasa depan dan retrospektif dalam arti bahwa ia memperhatikan masa lampau (dalam supraktiknya).

Jung mengkonsepkan tipe kepribadian secara panjang lebar yang disebut “ekstraversi” dan “intraversi”. Jung melihat pribadi ekstrovert memiliki cara pandang objektif atau tidak personal tentang dunia, sedangkan pribadi introvert pada hakikatnya merupakan cara subjektif atau individual melihat segala sesuatu (Jess Feist & Gregoriy, 2008 : 354).

Kepribadian menurut Eysenck (dalam Alwisol,2004 : 319), kepribadian adalah keseluruhan pola tingkah laku actual maupun potensial dari organism, sebagaimana ditentukan dari keturunan dan lingkungan. Pola tingkah laku itu berasal dan dikembangkan melalui fungsional dari empat sector utama yang mengorganisir tingkah laku, sector kognitif, sector selektif, dan sector somatic.

Cattel (dalam Nuqul, 2006 : 24) menyebutkan, kepribadian merupakan suatu prediksi mengenai apa yang dilakukan seseorang terhadap situasi yang dihadapi. Sedangkan menurut Jung dan Eysenck kepribadian adalah totalitas segala peristiwa psikis yang disadari maupun tidak disadari atau disebut juga “*psyche*”. Kesadaran sendiri mempunyai peran penting dalam orientasi manusia dalam dunianya. Sedangkan sikap jiwa oleh Jung masih dibagi menjadi dua golongan yaitu kecenderungan ekstrovert dan introvert (Suryabrata,1993).

Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa kepribadian adalah segala bentuk sifat dan tingkah laku yang khas yang dapat membedakan seorang individu dengan individu lainnya dalam menyesuaikan diri dengan lingkungannya.

2. **Faktor yang Mempengaruhi Terbentuknya Kepribadian**

Kepribadian akan berkembang dan mengalami perubahan-perubahan. Tetapi didalam perkembangan itu makin terbentuklah pola-pola yang khas, sehingga merupakan cirri-ciri yang unik bagi setiap individu.

Pendapat Horton *dkk.*, (1977) tentang factor-faktor yang mempengaruhi perkembangan kepribadian, sebenarnya dapat dikelompokkan menjadi dua factor besar, yaitu hereditas (keturunan) dan factor lingkungan (dalam Mangkunegara, 2005 : 7).

Selain mengutamakan pentingnya pengalaman-pengalaman social psikologis bagi pembentukan kepribadian yang normal, Horney juga menjelaskan pengalaman-pengalaman tersebut dapat mengarahkan pada

neurosis. Menurut kepribadian neurotic berkembangnya dari ketidakmampuan orang tua mengasuh anaknya. Jika anak pada masa kecilnya sering ditakuti dan ditolak oleh anggota keluarganya yang mana tempat ia menggantungkan dan mendapatkan kasih sayang, rasa aman, rasa cinta pertama dalam hidupnya, maka anak tersebut akan mengembangkan kecemasan dasar, dan jika budaya tempatnya tumbuh bersifat kompetitif maka anak tersebut akan mengembangkan konsep yang tidak realistis, sehingga selanjutnya akan meningkatkan kecemasan diri (Hurlock,1999).

Adapun Jung membagi dua factor yang membentuk kepribadian (dalam Hartati,dkk, 2004. Hal : 171-177), yaitu sebagai berikut :

1) Faktor genetic

Keturunan merujuk pada factor genetic seorang individu. Tinggi fisik, bentuk wajah, gender, tempramen, komposisi otot dan reflex, tingkat energy dan irama biologis adalah karakteristik yang pada umumnya dianggap dipegaruhi oleh siapa orng tua dari individu tersebut, yaitu komposisi biologis,psikologis, dan psikologis bawaan dari individu.

2) Factor lingkungan

Kepribadian yang dipengaruhi oleh lingkungan yang berasal dari luar individu tersebut. Factor lain yang member pengaruh cukup besar terhadap terbentuknya karakter adalah lingkungan dimana seseorang tumbuh dan dibesrkan . norma dalam keluarga, teman, dan kelompok social, dan

pengaruh-pengaruh lain yang dimiliki seorang manusia dapat alami. Factor lingkungan ini memiliki peran dalam membentuk kepribadian seseorang.

D. Kepribadian Ekstrovert

1. Pengertian Kepribadian Ekstrovert

Kepribadian oleh Salvatore R. Maddi (1980 : 10) didefinisikan sebagai serangkaian karakteristik dan kecenderungan yang stabil, menentukan perbedaan perilaku individu secara psikologis yang berkesinambungan dan sulit untuk dipahami.

Menurut Mischel (dalam George, 2008 : 512) Kepribadian pada umumnya menunjuk pada pola perilaku khusus yang menandai setiap cara penyesuaian individu terhadap situasi kehidupan.

Menurut Suryabrata (1993), orang-orang yang ekstrovert terutama dipengaruhi dunia objektifnya, yaitu dunia luar dirinya. Orientasinya terutama tertuju keluar. Pikiran, perasaan serta tindakan-tindakannya terutama ditentukan oleh lingkungannya, baik lingkungan social maupun non social. Dia bersikap positif terhadap masyarakatnya, ini sama artinya dengan hati terbuka, mudah bergaul, hubungan dengan orang lain lancar. Bahaya bagi ekstrovert ini adalah apabila ikatan terhadap dunia luar itu terlalu kuat, sehingga tenggelam dalam dunia objektifnya, kehilangan dirinya atau asing terhadap dunia subjektifnya sendiri (dalam Nuqul, 2006 : 29).

Definisi kepribadian dari Eysenck, yang banyak persamaannya dengan Allport (dalam Agus Sujanto, 1986 : 112) adalah bahwa kepribadian merupakan jumlah total dari aktual atau potensial organisme yang ditentukan oleh hereditas dan lingkungan ini berawal dan berkembang melalui interaksi fungsional dari sektor utama dalam pola perilaku yang diorganisasikan : sektor kognitif (intelejen), sektor konatif (karakter), sektor afektif (temperamen), dan sektor somatis (konstitusi).

Eysenck mengemukakan bahwa seseorang yang mempunyai tipe kecenderungan ekstrovert akan memiliki karakteristik sebagai berikut : mereka tergolong orang yang ramah, suka bergaul, menyukai pesta, memiliki banyak teman, selalu membutuhkan teman untuk diajak berbicara, tertarik dengan apa yang terjadi disekitar mereka, terbuka, dan sering banyak berbicara, membandingkan pendapat mereka dengan pendapat orang lain seperti aksi dan inisiatif, mudah mendapat teman dan beradaptasi dalam kelompok baru, mengatakan apa yang mereka pikirkan tertarik dengan orang baru mudah menolak bersahabat dengan orang yang tidak diinginkannya. Mereka individu yang perian dan tidak memusingkan suatu masalah, optimis dan ceria (dalam Atkinson, 1993: 370).

Sedangkan menurut L.A Pervin (dalam Nuqul, 2006 : 30), bahwa gambaran sifat tipe kepribadian ekstrovert adalah sebagai orang yang ramah dalam pergaulan, banyak teman, sangat memerlukan kegembiraan, ceroboh, impulsive. Secara lebih rinci dijabarkan mudah marah, gelisah agresif, mudah

menerima rangsang, berubah-ubah, impulsive, aktif, optimis, suka bergaul, banyak bicara, mau mendengar, menggampangkan lincah, riang, kepemimpinan.

Menurut Jung, orang ekstrovert dipengaruhi dunia objektif, diluar dirinya. Orientasi tertuju pada pikiran, perasaan terdasarnya terutama ditentukan oleh lingkungan baik social maupun non social (Suryabrata, 2006 : 292).

Kepribadian ekstrovert menurut Jung (dalam Hall dan Lindzey, 1978 : 125) adalah kepribadian yang lebih dipengaruhi oleh dunia objektif, orientasinya terutama tertuju ke luar. Pikiran, perasaan, serta tindakannya lebih banyak ditentukan oleh lingkungan. Sedangkan kepribadian ekstrovert menurut Eysenck dalam teoriny adalah satu ujung dari dimensi kepribadian introversi – ekstroversi dengan karakteristik watak peramah, suka bergaul, ramah, suka menurutkan kata hati, dan suka mengambil resiko (Pervin, 1993 : 302)

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kepribadian adalah suatu tipe kepribadian yang menikmati hal-hal yang berhubungan dengan keramaian menikmati kegiatan yang bersifat kelompok dan pandai dalam berinteraksi sosial. Pola perilaku khusus yang timbul dari efektivitas sebagai total pola-pola perilaku aktual atau potensial dari individu yang mendapatkan stimulus dari orang sekitarnya, dan sulit untuk dipahami, yang dipengaruhi oleh faktor

eksternal dan internal dari individu dimana kedua faktor tersebut juga saling mengadakan interaksi. kepribadian ekstrovert adalah suatu tipe kepribadian berdasar sikap jiwa terhadap dunianya, yang merupakan satu ujung dari dimensi kepribadian introversi – ekstroversi yang dipengaruhi oleh dunia objektif, orientasinya terutama tertuju ke luar. Pikiran, perasaan, dan tindakannya lebih banyak ditentukan oleh lingkungan. Orang yang memiliki kepribadian ekstrovert cenderung membutuhkan orang lain.

2. Ciri-ciri kepribadian Ekstrovert

Ekstrovert digambarkan oleh Eysenck dan Eysenck (1975, dalam Aiken, 1993 : 86) adalah sebagai berikut : yang khas dari ekstrovert adalah mudah bergaul, suka pesta, mempunyai banyak teman, membutuhkan teman untuk bicara, dan tidak suka membaca atau belajar sendirian, sangat membutuhkan kegembiraan, mengambil tantangan, sering menentang bahaya, berperilaku tanpa berpikir terlebih dahulu, dan biasanya suka menurutkan kata hatinya, gemar akan gurau-gurauan, selalu siap menjawab, dan biasanya suka akan perubahan, riang, tidak banyak pertimbangan (*easy going*), optimis, serta suka tertawa dan gembira, lebih suka untuk tetap bergerak dalam melakukan aktivitas, cenderung menjadi agresif dan cepat hilang kemarahannya, semua perasaannya tidak disimpan dibawah kontrol, dan tidak selalu dapat dipercaya (Aiken, 1993 : 86 – 87).

3. Karakteristik Kepribadian Ekstrovert

Menurut Jung (dalam Lefrancus, 1979 : 421) terdapat dua dimensi utama kepribadian, yaitu ekstrovert dan introvert. Ekstrovert ditandai dengan mudah bergaul, terbuka, dan mudah mengadakan hubungan dengan orang lain. Sedangkan introvert ditandai dengan sukar bergaul, tertutup, dan sukar mengadakan hubungan dengan orang lain.

Dikemukakan oleh Eysenck (dalam Fransella, 1981 : 84) karakteristik ekstrovert ditandai oleh sosiabilitas, bersahabat, aktif berbicara, impulsif, menyenangkan, aktif dan spontan, sedangkan introvert ditandai dengan hal-hal kebalikannya. Lebih jelasnya lagi Eysenck (1980 :9) menjabarkan komponen ekstrovert adalah kurangnya tanggung jawab, kurangnya refleksi, pernyataan perasaan, penurutan kata hati, pengambilan resiko, kemampuan sosial, dan aktivitas. Sedangkan indikator yang terdapat dalam EPI (*Eysenck Personality Inventory*) adalah *sociability, impulsiveness, activity, liveness, dan excitability*.

E. Kepribadian, Perilaku Konsumtif dan Perempuan usia remaja-dewasa dalam Perspektif Islam

a. Kepribadian dalam Islam

Para psikolog memandang kepribadian sebagai struktur dan proses psikologis yang statis, yang menyusun pengalaman-pengalaman individu serta

membentuk sebagai tindakan dan respons individu terhadap lingkungan tempat ia hidup dan beraktivitas.

Mohammad Surya (1994:16), kepribadian adalah semata-mata jassil kebudayaan, kepribadian ditentukan oleh factor jasmaniah saja, kepribadian merupakan jumlah sifat-sifat atau cirri-ciri kepribadian, dan kepribadian sebagai suatu benda (dalam Mangkunegara,2005 : 6).

Penjelasan dalam Al-Qur'an tentang kepribadian manusia dan ciri-ciri kepribadian yang bersifat umum, yang membedakan manusia dari makhluk Allah SWT lainnya. Terdapat dalam Al-Qur'an gambaran kepribadian lurus dan tak lurus (dalam al-Banjari,2008 : 168).

1. Factor yang mempengaruhi pribadi manusia

Pribadi manusia itu dapat berubah karena dipengaruhi oleh berbagai factor, baik internal maupun eksternal. Hal ini diakui dalam islam, yang mana kedua factor tersebut memberikan pengaruh besar bagi perkembangan dan pembentukan kepribadian manusia (dalam al-Banjari,2008 :168).

Factor internal yang mempengaruhi kepribadian adalah segala sesuatu yang dibawa sejak lahir, baik yang bersifat kejiwaan dan jasmaniah. Hal-hal yang bersifat kejiwaan berupa pikiran, perasaan, keyakinan, kemauan,fantasi,ingatan, dan sebagainya yang dibawa sejak lahir, yang dapat menentukan kepribadian.

Factor eksternal (lingkungan) ialah segala sesuatu yang ada diluar manusia, baik yang hidup maupun yang mati, dan yang bergerak maupun yang diam. Semua ikut serta membentuk pribadi seseorang yang berada dalam lingkungan tersebut (dalam al-Banjari,2008 : 168).

2. Tipe kepribadian dalam Islam

Tipologi kepribadian dalam islam adalah suatu pola karakteristik berupa sekumpulan sifat-sifat yang sama, yang berperan sebagai penentu cirri khas seorang muslim dan membedakan dengan yang lain. Perbedaan karakteristik itu baik sesama muslim atau antara seorang muslim dengan non muslim (Mujib,2007 : 172).

Dalam Al-Qur'an terdapat pengklasifikasian kepribadian manusia atas pola keyakinannya, yaitu: mukmin,kafir,dan munafik. Pengklasifikasian ini menunjukkan bahwa factor utama dalam penilaian suatu kepribadian, dalam pandangan al-Qur'an adalah akidah dan ketaqwaan. Al-Qur'an mengungkapkan ketiga pola tersebut dengan cirri khusus masing-masing (dalam al-Banjari, 2008 : 168).

a. Mukmin

Allah SWT menyebutkan orang-orang mukmin pada banyak ayat dala al-Qur'an, yang mana dijelaskan didalamnya perilaku orang-orang mukmin dalam berbagai bidang kehidupan mereka: akidah, ibadah,akhlak,hubungan

dengan sesama manusia, kecintaan menuntut ilmu, usaha memperoleh rejeki, serta cirri-ciri fisik mereka.

Di dalam Al-qur'an dijelaskan bahwa seseorang yang berkepribadian mukmin adalah mereka yang beriman kepada yang ghaib, mendirikan sholat dan menafkakan sebagian rizkinya. Firman Allah dalam Surat Al-baqarah ayat 3-4.

الَّذِينَ يُؤْمِنُونَ بِالْغَيْبِ وَيُقِيمُونَ الصَّلَاةَ وَمِمَّا رَزَقْنَاهُمْ يُنْفِقُونَ ﴿٣﴾ وَالَّذِينَ يُؤْمِنُونَ بِمَا أُنزِلَ إِلَيْكَ وَمَا أُنزِلَ مِنْ قَبْلِكَ وَبِالْآخِرَةِ هُمْ يُوقِنُونَ ﴿٤﴾

Artinya: “(yaitu) mereka yang beriman kepada yang ghaib, yang mendirikan shalat, dan menafkahkan sebahagian rezki yang kami anugerahkan kepada mereka. Dan mereka yang beriman kepada Kitab (Al- Quran) yang Telah diturunkan kepadamu dan kitab-kitab yang telah diturunkan sebelumnya, serta mereka yakin akan adanya (kehidupan) akhirat” (Depag RI, Al-Qur'an terjemah: 1984).

Ayat diatas menerangkan tentang kepribadian mukmin yang ekstrovert, mereka mendirikan sholat (berjama'ah) dan menafkakan hartanya, dimana kedua hal tersebut berhubungan dengan kehidupan sosial mereka.

b. Kafir

Kafir adalah orang yang menutupi atau ingkar pada kebenaran Allah SWT. Kepribadian ini senantiasa mendorong dan menggerakkan diri agar melahirkan perbuatan, tindakan, dan sikap yang menutup-nutupi kebenaran Allah dan Rasulnya. Kepribadian ini adalah kebalikan dari kepribadian orang mukmin, yaitu tidak amanah, berlaku serong, sombong, dan takabur.

c. Munafik

Cirri khas kepribadian ini adalah perbuatan,tindakan, atau sikap yang mendua, yakni tampak baik di lahir namun buruk di batin.

Kepribadian introvert adalah kepribadian seorang mukmin. Seorang mukmin yang berkepribadian ekstrovert, mereka yang lebih banyak berhubungan social, sedangkan yang berkepribadian introvert mereka lebih banyak berhubungan dengan dunia mereka sendiri.

Allah berfirman dalam surat An-nisa' ayat 29:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ

مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (Depag RI, Al-Qur'an terjemah, 1984:83).

Ayat diatas menunjukkan bahwa orang beriman yang berkepribadian ekstrovert dan introvert. Melakukan jual beli adalah termasuk kepribadian ekstrovert, karena mereka berinteraksi dengan orang lain, sedangkan membunuh diri sendiri dapat diartikan dengan menyendiri, jadi mereka

termasuk orang yang berkepribadian introvert. Dalam surat Al-maidah ayat 2 diterangkan bahwa sebagai makhluk social kita harus saling tolong menolong sesama manusia.

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَحُلُوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا ءَامِينَ
 الْبَيْتِ الْحَرَامَ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا ۚ وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا ۚ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ
 شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا ۚ وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ
 وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya; “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” (Depag RI, Al- Qur'an terjemah, 1984:106).

Sedangkan menurut Abd al-Mujib dalam bukunya (kepribadian dalam psikologi dalam islam), membagi tipe tiga kepribadian, yaitu tipe kepribadian ammarah, kepribadian lawwamah, dan kepribadian muthmainnah.

1. Kepribadian ammarah adalah kepribadian yang cenderung melakukan perbuatan-perbuatan rendah sesuai dengan naluri primitifnya, sehingga ia

menjadi sumber kejelekan dan perbuatan tercela. Seperti dalam firman Allah Swt : (QS Yusuf : 53)

﴿ وَمَا أُبْرِئُ نَفْسِي ۚ إِنَّ النَّفْسَ لَأَمَّارَةٌ بِالسُّوءِ إِلَّا مَا رَحِمَ رَبِّي ۚ إِنَّ رَبِّي غَفُورٌ رَحِيمٌ ﴾

artinya :” dan aku tidak membebaskan diriku (dari kesalahan), karena Sesungguhnya nafsu itu selalu menyuruh kepada kejahatan, kecuali nafsu yang diberi rahmat oleh Tuhanku. Sesungguhnya Tuhanku Maha Pengampun lagi Maha Penyanyang”. (Depag RI,1984 : 219)

2. Kepribadian lawammah adalah perbuatan yang mencela perbuatan buruknya setelah mendapat cahaya kalbu. Ia memperbaiki perbuatan-perbuatan buruknya namun terkadang muncul perbuatan buruknya dan kemudian di ingatkan oleh nur Ilahi kemudian bertaubat dan mohon ampunan. Firman Allah Swt : (QS Al-Qiyamah : 2)

﴿ وَلَا أَقْسِمُ بِالنَّفْسِ اللَّوَّامَةِ ﴾

dan aku bersumpah dengan jiwa yang Amat menyesali (dirinya sendiri). (Depag RI,1984 : 521)

3. Kepribadian muthmainnah adalah kepribadian yang telah di beri kemempurnaan nur kalbu, sehingga dapat meningkatkan sifat2 tercela dan tumbuh sifat-sifat baik. Kepribadian ini selalu berorientasi ke komponen kalbu untuk mendapatkan ketenangan dan ketentraman. Kepribadian muthmainnah dapat di capai ketika jiwa diamabang pintu ma'rifah Allah disertai dengan ketundukan dan kepasrahan. Begitu

tenangnya kepribadian ini sehingga di panggil Allah Swt : (QS Al-Fajr : 27-28)

يَتَأْتِيهَا النَّفْسُ الْمُطْمَئِنَّةُ ﴿٢٧﴾ أَرْجِعِي إِلَىٰ رَبِّكَ رَاضِيَةً مَّرْضِيَةً ﴿٢٨﴾

Hai jiwa yang tenang. Kembalilah kepada Tuhanmu dengan hati yang puas lagi diridhai-Nya. (Depag RI,1984 : 534)

Dari penjelasan kepribadian diatas, kepribadian dapat di sesuaikan dengan konteks ayat dan hadist. Namun dalam islam kepribadian tidak hanya di bagi menjadi kepribadian ekstrovert dan introvert namun dalam islam kepribadian di bagi menjadi tiga macam yaitu kepribadian ammarah, kepribadian lawamah dan kepribadian muthmainnah.

b. Perilaku Konsumtif

Pada dasarnya setiap manusia mempunyai kecenderungan melakukan perilaku konsumtif namun tidak semua mampu menyalurkannya. Dalam islam seseorang yang berperilaku konsumtif di peringatkan di dalam Al-Qur'an supaya manusia memanfaatkan harta yang di miliki untuk kebutuhannya dan tidak berlebih-lebihan ataupun kikir. Di dalam islam menyarankan kita untuk hidup sederhana, seperti yang di jelaskan dalam surat al israa' ayat 26 di bawah ini : (dalam Alqur'an dan tarjamah,257)

وَأَتَىٰ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تَبْذُرْ نَبْذِيرًا ﴿٢٦﴾

Artinya : 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.

Dan agama islam juga melarang manusia berperilaku berlebih-lebihan. Seperti yang di terangkan dalam al-qur'an surat al a'raf ayat 31 sebagai berikut : (dalam Alqur'an dan tarjamah,139)

﴿ يَبْنِي ۡءَادَمَ خُذُوۡا زِيۡنَتَكُمْ عِنۡدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوۡا وَشَرِبُوۡا وَلَا تُسْرِفُوۡا ۚ إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِيۡنَ ۝۳۱﴾

Artinya : Hai anak Adam, pakailah pakaianmu yang indah di Setiap (memasuki) mesjid, Makan dan minumlah, dan janganlah berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan.

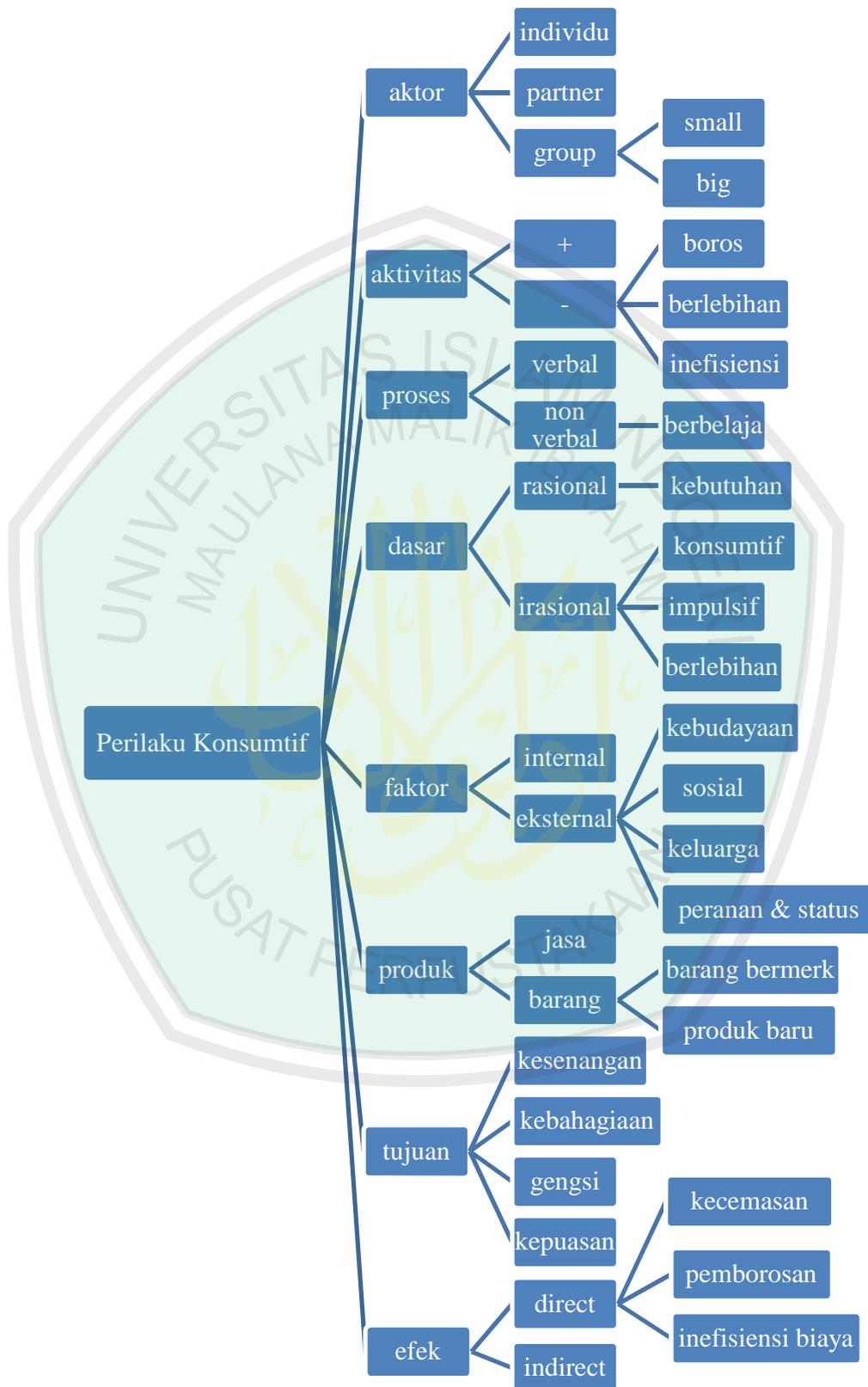
Hal ini juga di terangkan dalam al qur'an surat al maidah ayat 77 sebagai berikut :

﴿ قُلْ يٰۤاَهْلَ الْكِتٰبِ لَا تَغْلُوۡا فِىۡ دِيۡنِكُمْ غَيْرَ الْحَقِّ وَلَا تَتَّبِعُوۡا اَهۡوَاءَ قَوْمٍ قَدۡ ضَلُّوۡا مِنْ قَبْلُ وَاَضَلُّوۡا كَثِيۡرًا وَّضَلُّوۡا عَنۡ سَوَآءِ السَّبِيۡلِ ۝۷۷﴾

Artinya : 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" (Depag RI,1984 :110).

Tabel 2.1

Mind Map (peta konsep) tentang tema



Tabel 2.2
Inventarisasi ayat Al-qur'an perilaku konsumtif

Inventarisasi ayat Al-qur'an							
No	Term	Kategori	Teks Islam	Makna Teks	Subtansi Psikologi	Sumber	jumlah
1.	Aktor	Individu					
		Partner					
		Group	الْقُرْبَى	kerabat		Q.S 17.26	1
			وَالْمَسْكِين	Orang miskin		Q.S 17.26	1
		أَبْنِ السَّبِيلِ	Orang dalam perjalanan		Q.S 17.26	1	
2.	Aktivitas	+					
		-	تُبَدِّر	Menghambur-hamburkan harta	boros	Q.S 17.26	1
			تَغْلُوا	berlebihan	boros	Q.S 5.77 Q.S 17.31	2
			المشاعر اتبع	Mengikuti hawa nafsu		Q.S 5.77	1
3.	Proses	Verbal					
		Non Verbal	ارتداء الملابس الجميلة	Pakai pakaian indah	berlebihan	Q.S 5.77	1
4.	Dasar	Rasional	تكون لا باهظة	Jangan berlebihan	Sesuai kebutuhan	Q.S 5.77	1
		Irrasional	تُبَدِّر	Menghambur-hamburkan harta	Boros	Q.S 17.26	1
			المشاعر اتبع	Mengikuti hawa nafsu		Q.S 5.77	1
5.	Factor	Internal					
		Eksternal	أهواء الذين الناس العديد ضللت من	Mengikuti nafsu	Terpengaruh	Q.S 5.77	1
				menyesatkan	Mempengaruhi		1

6.	Produk	Jasa	حَقُّهُ	haknya		Q.S 17 26	1	
		Barang	حَقُّهُ	haknya		Q.S 17 26	1	
7.	Tujuan		المشاعر اتبع	Memberikan hak		Q.S 5.77	1	
8.	efek	Direct	يتجاوز حدود	Melampaui batas		Q.S 5.77	1	
		Indirect						
Jumlah								17

Ayat di atas melarang kita untuk berbuat berlebih-lebihan dalam hal makan, berhias berpakaian), serta dalam hal berbelanja (boros). Karena sesungguhnya Allah tidak menyukai sesuatu yang berlebih-lebihan. Perilaku konsumtif adalah perilaku membeli yang tidak didasarkan pada kebutuhan pokok, membeli hanya karena keinginan semata sehingga menimbulkan sesuatu yang berlebihan dan menghambur-hamburkan uang. Perilaku konsumtif bisa mengakibatkan seseorang menjadi sombong serta mengakibatkan seseorang bisa berbuat apa saja, termasuk berbohong.

F. Pengaruh Kepribadian Ekstrovert dengan Perilaku Konsumtif Wanita Karir

Kepribadian menurut Eysenck (dalam Alwisol, 2004. Hal : 319),kepribadian adalah keseluruhan pola tingkah laku actual maupun potensial dari organisme, sebagaimana ditentukan dari keturunan dan lingkungan. Pola tingkah laku itu berasal dan dikembangkan melalui fungsional dari empat sector utama yang mengorganisir tingkah laku,sector kognitif, sektor afektif, dan sektor somatik.

Jung mengkonsepkan tipe kepribadian secara panjang lebar yang disebut “ekstraversi” dan “intraversi”. Jung melihat pribadi ekstrovert memiliki cara pandang objektif atau tidak personal tentang dunia, sedangkan pribadi introvert pada hakikatnya merupakan cara subjektif atau individual melihat segala sesuatu (Jess Feist & Gregoriy, 2008 : 354).

Menurut Nuqul bahwa dengan mengetahui kepribadian seseorang, dapat di prediksi apa yang akan di lakukan orang tersebut. Hal ini dilakukan baik yang terjadi dalam perubahan fisik dan psikis (emosi)(dalam Rahmania, 2006 : 33).

Mengenai kepribadian dan tipe-tipenya, bahwa setiap orang adalah unik yang memiliki kepribadian yang berbeda-beda dengan karakteristik yang berbeda pula. Dengan kepribadian yang berbeda pada setiap individunya, dengan pasti setiap individu memiliki cara yang berbeda pula dalam menyelesaikan masalah yang ada, termasuk juga terhadap perilaku yang akan di lakukan individu tersebut, yang dapat berdampak positif maupun negative.

wanita ekstrovert memiliki karakteristik ramah, suka bergaul, menyukai pesta, memiliki banyak teman, selalu membutuhkan teman untuk diajak bicara, tertarik dengan apa yang terjadi di sekitar mereka, terbuka dan seringkali banyak bicara, membandingkan pendapat mereka dengan pendapat orang lain seperti aksi dan inisiatif, mudah mendapat teman atau beradaptasi dalam grup baru, mengatakan apa yang mereka pikirkan tertarik dengan orang-orang baru mudah menolak bersahabat dengan orang-orang yang tidak diinginkannya. Mereka individu yang periang dan tidak terlalu memusingkan

suatu masalah, optimis dan ceria. Sebaliknya, seseorang yang memiliki kecenderungan introvert akan memiliki karakteristik antara lain: tertarik dengan pikiran dan perasaannya sendiri, memerlukan teritori mereka sendiri, tampil dengan muka pendiam dan tampak penuh pemikiran, biasanya tidak mempunyai banyak teman, sulit membuat hubungan baru, menyukai, konsentrasi dan kesunyian, tidak suka dengan kunjungan yang tidak diharapkan, dan tidak suka mengunjungi orang lain, bekerja dengan baik sendirian.

Tipe kepribadian ekstrovert dan introvert dalam kaitannya dengan perilaku konsumtif maka dapat diprediksikan bahwa kepribadian ekstrovert lebih cenderung berperilaku konsumtif dari pada kepribadian introvert. Hal ini disebabkan tipe kepribadian ekstrovert cenderung sebagai seorang yang ramah dalam pergaulan, banyak teman, memerlukan kegembiraan, berubah-ubah, optimis, suka bergaul, sehingga mereka mudah terpengaruhi oleh lingkungan mereka.

Di zaman modern ini telah membawa perubahan besar pada sikap, tingkah laku dan gaya hidup seseorang, maka dalam hal ini manusia dihadapkan pada semakin banyaknya tuntutan kebutuhan yang harus dipenuhi. Konsep belanja pun mulai berkembang yang pada mulanya merupakan suatu perilaku untuk mendapatkan barang yang menjadi keperluan sehari-hari. Namun pada saat ini belanja itu sendiri telah berkembang sebagai cerminan alat pemuas keinginan mereka akan barang-barang yang sebenarnya kurang dibutuhkan, perilaku membeli secara berlebihan inilah yang disebut

dengan perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif banyak melanda kehidupan wanita terutama yang telah memiliki kemampuan financial untuk memenuhi kebutuhannya.

Wanita sering dijadikan target pemasaran berbagai produk industri, antara lain karena karakteristik wanita mudah dipengaruhi, sehingga akhirnya mendorong munculnya gejala dalam membeli tidak wajar, membeli dalam hal ini tidak lagi karena kebutuhan, namun membeli dilakukan karena alasan lain, seperti sekedar ingin membeli produk baru dan ingin memperoleh pengakuan sosial.

Perilaku konsumtif pada wanita juga terkait dengan karakteristik psikologis tertentu yang dimiliki wanita, yaitu wanita terikat sangat erat dengan kelompok. Mereka berupaya keras untuk bergabung dengan mereka, karena wanita ingin diakui keberadaannya. wanita cenderung menilai rekannya berdasarkan barang bermerk yang dikenakannya dan wanita membutuhkan pertimbangan teman dalam memutuskan barang yang akan dibeli. Wanita dengan sifat-sifatnya tersebut merupakan sasaran pasar yang harus diperhatikan antara lain wanita bias dipandang sebagai konsumen langsung, karena sejumlah uang yang dapat membeli kebutuhan sehari-hari. Pernyataan tersebut menandakan bahwa wanita mempunyai kecenderungan perilaku konsumtif seperti yang dikemukakan Kartono (1990:173) bahwa pada masa remaja menjadi besarlah minat terhadap penampilan dirinya. Lingkungan dalam kelompok acuan sangat berpengaruh dalam berperilaku konsumtif. Karena pada masa remaja penampilan secara fisik seperti bentuk

tubuh, cara berbusana dan kesenangan erat kaitannya dengan kesan penilaian orang lain.

Dalam membelanjakan uangnya kadangkala wanita dinilai kurang efisien, karena pembelian barang yang dilakukan oleh remaja bukan lagi untuk memenuhi kebutuhan semata, tetapi karena keinginan untuk meniru orang lain, mencoba produk baru atau memperoleh pengakuan sosial. Produk-produk yang dipandang sebagai lambang atau simbol status dikalangan wanita sangat mempengaruhi kebutuhan dan perilaku hidup mereka. Sebagai bagian dari masyarakat yang orientasinya tinggi, wanita semakin sadar akan produk produk baru dan bermerk. Wanita akan cenderung meniru model-model baru dan hal ini diperkuat dengan maraknya majalah remaja, iklan dan media lain yang langsung maupun tidak langsung mengeksploitasi gaya hidup mewah dan mencolok. Tanpa disadari hal tersebut mendorong seseorang untuk membeli dan membeli terus sehingga menyebabkan remaja semakin terjerat dalam pola hidup yang konsumtif.

Seseorang dengan kepribadian ekstrovert memiliki karakteristik ramah, suka bergaul, menyukai pesta, memiliki banyak teman, tertarik dengan apa yang ada di sekitarnya, terbuka dan juga banyak berbicara. Termasuk individu yang periang dan juga selalu mengatakan apa yang ada dalam pikirannya.

Dari tipe kepribadian ekstrovert dalam kaitannya dengan perilaku konsumtif, seseorang yang memiliki kepribadian ekstrovert lebih cenderung memiliki perilaku konsumtif di banding dengan seseorang dengan kepribadin

introvert. Hal ini disebabkan karena tipe kepribadian ekstrovert cenderung lebih banyak teman, memerlukan kegembiraan, berubah-ubah, optimis suka bergaul sehingga mudah dipengaruhi oleh lingkungan mereka.

Seseorang khususnya wanita yang mempunyai kepribadian ekstrovert lebih banyak melakukan interaksi social sehingga masukan-masukan yang didapat lebih banyak dan hal-hal baru yang ditemukan juga lebih banyak disbanding dengan seorang wanita dengan kepribadian introvert. Hal ini dapat mengakibatkan banyaknya keinginan untuk memenuhi kepuasan dengan membeli barang-barang yang dirasa dapat membuat senang, bukan untuk pemenuhan kebutuhannya.

G. Hipotesa Penelitian

Hipotesis penelitian berdasarkan sudut pandang dan realitas empiric yang dijelaskan dalam penelitian ini adalah “Ada pengaruh antara kepribadian ekstrovert terhadap perilaku konsumtif pada wanita karir di Malang”.