

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Perilaku Konsumtif Remaja

1. Pengertian Perilaku Konsumtif

Perilaku adalah tanggapan atau reaksi individu yang terwujud dalam gerakan (sikap), tidak saja badan atau ucapan. Kata “konsumtif” sering diartikan sama dengan “konsumerisme”. Padahal konsumerisme mengacu pada segala sesuatu yang berhubungan dengan konsumen. Perilaku konsumtif merupakan keinginan untuk mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan maksimal (Tambunan, 2001: 1).

James F. Engel (2002: 8) mengemukakan bahwa perilaku konsumtif dapat didefinisikan sebagai tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut.

Perilaku konsumtif bisa dilakukan oleh siapa saja. Keinginan masyarakat dalam era kehidupan yang modern untuk mengkonsumsi sesuatu tampaknya telah kehilangan hubungan dengan kebutuhan yang sesungguhnya. Perilaku konsumtif seringkali dilakukan secara berlebihan sebagai usaha seseorang untuk memperoleh kesenangan atau kebahagiaan meskipun sebenarnya kebahagiaan yang diperoleh hanya bersifat semu.

Pendapat di atas berarti bahwa perilaku membeli yang berlebihan tidak lagi mencerminkan usaha manusia untuk memanfaatkan uang secara ekonomis, namun perilaku konsumtif dijadikan sebagai suatu sarana untuk menghadirkan diri dengan cara yang kurang tepat. Perilaku tersebut menggambarkan sesuatu yang tidak rasional dan

bersifat kompulsif sehingga secara ekonomis menimbulkan pemborosan dan inefisiensi biaya. Sedangkan secara psikologis menimbulkan kecemasan dan rasa tidak aman (Tambunan, 2001: 1).

Konsumen dalam membeli suatu produk bukan lagi untuk memenuhi kebutuhan semata-mata, tetapi juga keinginan untuk memuaskan kesenangan. Keinginan tersebut seringkali mendorong seseorang untuk membeli barang yang sebenarnya tidak dibutuhkan. Hal ini dapat dilihat dari pembelian produk oleh konsumen yang bukan lagi untuk memenuhi kebutuhan semata tetapi juga keinginan untuk meniru orang lain yaitu agar mereka tidak berbeda dengan anggota kelompoknya atau bahkan untuk menjaga gengsi agar tidak ketinggalan jaman.

Keputusan pembelian yang didominasi oleh faktor emosi menyebabkan timbulnya perilaku konsumtif. Hal ini dapat dibuktikan dalam perilaku konsumtif yaitu perilaku membeli sesuatu yang belum tentu menjadi kebutuhannya serta bukan menjadi prioritas utama dan menimbulkan pemborosan. Remaja dalam masa peralihan dari masa kanak-kanak dengan suasana hidup penuh ketergantungan pada orang tua menuju masa dewasa yang bebas, mandiri dan matang. Termasuk bagaimana individu menampilkan diri secara fisik, hal ini agar sesuai dengan komunitas mereka atau bisa juga dengan pengaruh iklan, karena akan timbul keinginan untuk berbelanja seperti halnya iklan yang ditayangkan di televisi. Keinginan ini mendorong remaja untuk cenderung berperilaku konsumtif.

Menurut sumartono (dalam Fransisca, 2005: 176), perilaku konsumtif adalah suatu perilaku yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan yang rasional, melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf tidak rasional lagi. Perilaku konsumtif melekat pada seseorang bila orang tersebut membeli sesuatu di luar kebutuhan (*need*) tetapi sudah kepada faktor keinginan (*want*).

Diantara kebutuhan dan keinginan terdapat suatu perbedaan. Kebutuhan bersifat naluriah sedangkan keinginan merupakan kebutuhan buatan, yaitu kebutuhan yang dibentuk oleh lingkungan hidupnya, seperti lingkungan keluarga atau lingkungan sosial lainnya. Dahulu sebuah mobil hanya dibeli konsumen karena kemampuannya memenuhi kebutuhan akan kendaraan angkutan, namun saat ini konsumen tidak lagi membeli mobil semata-mata karena kebutuhan angkutan lagi tetapi juga untuk menunjang statusnya di masyarakat (Ferrinadewi, 2008: 3).

Maslow (dalam Ferrinadewi, 2008: 23) mengatakan bahwa kebutuhan manusia tersusun dalam hierarki yang paling mendesak sampai yang kurang mendesak. Berdasarkan tingkat kepentingannya, kebutuhan-kebutuhan tersebut adalah kebutuhan fisik, kebutuhan rasa aman, kebutuhan sosial, kebutuhan penghargaan, dan kebutuhan aktualisasi diri. Jika seseorang berhasil memuaskan kebutuhannya yang penting, maka ia akan berusaha untuk memuaskan kebutuhan penting berikutnya. Hal ini berarti kepuasan dalam diri manusia bersifat sementara. Keinginan yang menuntut kepuasan dapat mendorong seseorang untuk berperilaku konsumtif.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat diambil kesimpulan bahwa perilaku konsumtif adalah tindakan konsumen dalam mendapatkan, menggunakan, dan mengambil keputusan dalam memilih suatu barang yang belum menjadi kebutuhannya serta bukan menjadi prioritas utama, hanya karena ingin mengikuti mode, mencoba produk baru, bahkan hanya untuk memperoleh pengakuan sosial dengan dominasi faktor emosi sehingga menimbulkan perilaku konsumtif.

2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perilaku konsumtif

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif ada dua, yaitu internal dan eksternal:

a. Faktor Eksternal/Lingkungan

Perilaku konsumtif dipengaruhi oleh lingkungan di mana ia dilahirkan dan dibesarkan. Variabel-variabel yang termasuk dalam faktor eksternal yang mempengaruhi perilaku konsumtif adalah kebudayaan, kelas sosial, kelompok sosial dan keluarga.

1) Kebudayaan

Budaya dapat didefinisikan sebagai hasil kreativitas manusia dari satu generasi ke generasi berikutnya yang sangat menentukan bentuk perilaku dalam kehidupannya sebagai anggota masyarakat (Mangkunegara, 2005: 39). Manusia dengan kemampuan akal budaya telah mengembangkan berbagai macam sistem perilaku demi kebutuhan hidupnya. Kebudayaan adalah determinan yang paling fundamental dan keinginan perilaku seseorang (Kotler, 2000: 224).

2) Kelas sosial

Pada dasarnya manusia Indonesia dikelompokkan dalam tiga golongan (Mangkunegara, 2005: 42) yaitu: golongan atas, golongan menengah dan golongan bawah. Perilaku konsumtif antara kelompok sosial satu dengan yang lain akan berbeda dalam hubungannya dengan perilaku konsumtif (Mangkunegara, 2005: 43).

3) Keluarga

Sangat penting dalam perilaku membeli karena keluarga adalah pengaruh konsumsi untuk banyak produk. Selain itu keluarga dapat didefinisikan sebagai suatu unit masyarakat yang terkecil yang perilakunya sangat mempengaruhi dan menentukan dalam pengambilan keputusan membeli (Mangkunegara, 2005: 44). Peranan setiap anggota keluarga dalam membeli berbeda-beda menurut barang yang dibelinya.

b. Faktor Internal

Faktor internal ini juga terdiri dari dua aspek, yaitu faktor psikologis dan faktor pribadi.

1) Faktor psikologis, juga sangat mempengaruhi seseorang dalam bergaya hidup konsumtif (Kotler, 2000: 238), diantaranya:

- a) Motivasi, dapat mendorong karena dengan motivasi tinggi untuk membeli suatu produk, barang/jasa maka mereka cenderung akan membeli tanpa menggunakan faktor rasionalnya.
- b) Persepsi, berhubungan erat dengan motivasi. Dengan persepsi yang baik maka motivasi untuk bertindak akan tinggi, dan ini menyebabkan orang tersebut bertindak secara rasional.
- c) Sikap pendirian dan kepercayaan. Melalui bertindak dan belajar orang akan memperoleh kepercayaan dan pendirian. Dengan kepercayaan pada penjual yang berlebihan dan dengan pendirian yang tidak stabil dapat menyebabkan terjadinya perilaku konsumtif.

2) Faktor pribadi, menurut Kotler (2000: 232) keputusan untuk membeli sangat dipengaruhi oleh karakteristik pribadi, yaitu:

- a) Usia, pada usia remaja kecenderungan seseorang untuk berperilaku konsumtif lebih besar daripada orang dewasa. Tambunan (2001: 1) menambahkan bahwa remaja biasanya mudah terbujuk rayuan iklan, suka ikut-ikutan teman, tidak realistis, dan cenderung boros dalam menggunakan uangnya.
- b) Pekerjaan, mempengaruhi pola konsumsinya. Seseorang dengan pekerjaan yang berbeda tentunya akan mempunyai kebutuhan yang berbeda pula. Dan hal ini dapat menyebabkan seseorang berperilaku konsumtif untuk menyesuaikan diri dengan pekerjaannya.

- c) Keadaan ekonomi. Orang yang mempunyai uang yang cukup akan cenderung lebih senang membelanjakan uangnya untuk membeli barang-barang, sedangkan orang dengan ekonomi rendah akan cenderung hemat.
- d) Kepribadian. Kepribadian dapat menentukan pola hidup seseorang, demikian juga perilaku konsumtif pada seseorang dapat dilihat dari tipe kepribadian tersebut.
- e) Jenis kelamin. Jenis kelamin mempengaruhi kebutuhan membeli, karena remaja putri cenderung lebih konsumtif dibandingkan dengan pria (Tambunan, 2001: 3).

Dari keterangan di atas, dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif adalah faktor-faktor yang dikemukakan oleh Kotler yaitu faktor internal seperti faktor psikologis (motivasi, persepsi, sikap pendirian dan kepercayaan), faktor pribadi (usia, pekerjaan, keadaan ekonomi, kepribadian, jenis kelamin) dan faktor eksternal seperti kebudayaan, kelas sosial, keluarga.

3. Karakteristik Perilaku Konsumtif

Menurut Sumartono (dalam Fransisca, 2005: 178-179) karakteristik atau indikator perilaku konsumtif adalah sebagai berikut:

- a. Membeli produk karena iming-iming hadiah.

Pembelian barang tidak lagi melihat manfaatnya akan tetapi tujuannya hanya untuk mendapatkan hadiah yang ditawarkan.

- b. Membeli produk karena kemasannya 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 produk demi menjaga penampilan gengsi.

Gengsi membuat individu lebih memilih membeli barang yang dianggap dapat menjaga penampilan diri, dibandingkan dengan membeli barang lain yang lebih dibutuhkan.

- d. Membeli produk berdasarkan pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat).

Konsumen cenderung berperilaku yang ditandakan oleh adanya kehidupan mewah sehingga cenderung menggunakan segala hal yang dianggap paling mewah.

- e. Membeli produk hanya sekedar menjaga symbol atau status.

Individu menganggap barang yang digunakan adalah suatu simbol dari status sosialnya. Dengan membeli suatu produk dapat memberikan symbol status agar kelihatan lebih keren dimata orang lain.

- f. Memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk.

Individu memakai sebuah barang karena tertarik untuk bisa menjadi seperti model iklan tersebut, ataupun karena model yang diiklankan adalah seorang idola dari pembeli.

- g. Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri.

Individu membeli barang atau produk bukan berdasarkan kebutuhan tetapi karena memiliki harga yang mahal untuk menambah kepercayaan dirinya.

- h. Keinginan mencoba lebih dari dua produk sejenis yang berbeda.

Konsumen akan cenderung menggunakan produk dengan jenis yang sama dengan merek yang lain dari produk sebelumnya ia gunakan, meskipun produk tersebut belum habis dipakainya.

Konsumtif menjelaskan keinginan untuk mengonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan yang maksimal. Berdasarkan definisi di atas, maka dalam perilaku konsumtif menurut Tambunan (2001: 1) ada dua aspek mendasar, yaitu:

a. Adanya suatu keinginan mengonsumsi secara berlebihan. Hal ini akan menimbulkan pemborosan dan bahkan inefisiensi biaya, apalagi bagi remaja yang belum mempunyai penghasilan sendiri.

1) Perilaku konsumtif yang memanfaatkan nilai uang lebih besar dari nilai produknya untuk barang dan jasa yang bukan menjadi kebutuhan pokok. Perilaku ini hanya berdasarkan pada keinginan untuk mengonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan yang maksimal.

2) Inefisiensi biaya

Pola konsumsi seseorang terbentuk pada usia remaja yang biasanya mudah terbujuk rayuan iklan, suka ikut-ikutan teman, tidak realistis, dan cenderung boros dalam menggunakan uangnya sehingga menimbulkan inefisiensi biaya.

b. Perilaku tersebut dilakukan bertujuan untuk mencapai kepuasan semata. Kebutuhan yang dipenuhi bukan merupakan yang utama melainkan kebutuhan yang dipenuhi hanya sekedar mengikuti arus mode, ingin mencoba produk baru, ingin memperoleh pengakuan sosial tanpa memperdulikan apakah memang dibutuhkan atau tidak. Padahal hal ini justru akan menimbulkan kecemasan. Rasa cemas di sini timbul karena merasa harus tetap mengikuti perkembangan dan tidak ingin dibilang ketinggalan.

1) Mengikuti Mode

Di kalangan remaja mode dipandang sangat penting untuk menunjang penampilan mereka. Sehingga mereka ingin menunjukkan bahwa mereka juga dapat mengikuti mode yang sedang beredar. Padahal mode itu sendiri selalu berubah sehingga para remaja tidak pernah puas dengan apa yang dimilikinya.

2) Memperoleh Pengakuan Sosial

Perilaku konsumtif pada remaja sebenarnya dapat dimengerti bila melihat usia remaja sebagai usia peralihan dalam mencari identitas diri. Remaja ingin diakui eksistensinya oleh lingkungan dengan berusaha menjadi bagian dari lingkungan itu. Kebutuhan untuk diterima dan menjadi sama dengan orang lain yang sebaya itu menyebabkan remaja berusaha untuk mengikuti berbagai atribut yang sedang in (populer).

Berdasarkan aspek-aspek yang terdapat dalam teori Erich Fromm (dalam Kholila, 2008: 27) yang 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 (*Sugesti Buying*) dan pembelian tanpa rencana berdasarkan ide saran orang lain. Sedangkan pembelian pemicu 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.

Berdasarkan pengertian yang telah dikemukakan bahwa karakteristik perilaku konsumtif yang dikemukakan Sumartono (dalam Fransisca, 2005: 178-179) lebih bersifat penjelasan terhadap keinginan seseorang dalam melakukan pembelian yang tidak berdasarkan kebutuhan, sehingga peneliti menggunakan karakteristik dari Sumartono untuk dipakai menjadi indikator dalam penelitian ini.

4. Perilaku Konsumtif dalam Perspektif Islam

Islam adalah agama yang ajarannya mengatur segenap perilaku manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Demikian pula dalam masalah konsumsi, Islam mengatur bagaimana manusia dapat melakukan kegiatan-kegiatan konsumsi yang membawa manusia berguna bagi kemaslahatan hidupnya. Seluruh aturan Islam mengenai aktivitas konsumsi terdapat dalam al-Qur'an dan as-Sunnah. Perilaku konsumsi yang sesuai dengan ketentuan al-Qur'an dan as-Sunnah ini akan membawa pelakunya mencapai keberkahan dan kesejahteraan dalam hidupnya. Perilaku konsumsi yang sesuai dengan al-Qur'an dan as-Sunnah yaitu seperti makan dan minum yang cukup, melakukan pekerjaan yang bermanfaat (menuntut ilmu, shalat, berdoa), membantu orang lain dalam kebaikan, bersodakoh, merayakan Hari Raya dengan tidak berlebihan, dan lain sebagainya.

Islam memandang bahwa bumi dengan segala isinya merupakan amanah Allah SWT. kepada sang Khalifah agar dipergunakan sebaik-baiknya bagi kesejahteraan bersama. Dalam satu pemanfaatan yang telah diberikan kepada sang Khalifah adalah kegiatan ekonomi (umum) dan lebih sempit lagi kegiatan konsumsi (khusus). Islam

mengajarkan kepada sang Khalifah untuk memakai dasar yang benar agar mendapatkan keridhaan dari Allah Sang Pencipta.

Konsumsi pada hakekatnya adalah mengeluarkan sesuatu dalam rangka memenuhi kebutuhan. Konsumsi meliputi keperluan, kesenangan dan kemewahan. Kesenangan atau keindahan diperbolehkan asal tidak berlebihan, yaitu tidak melampaui batas yang dibutuhkan oleh tubuh dan tidak pula melampaui batas-batas makanan yang diharamkan. Konsumen muslim tidak akan melakukan permintaan terhadap barang sama banyak dengan pendapatan, sehingga pendapatan habis. Karena mereka mempunyai kebutuhan jangka pendek (di dunia) dan kebutuhan jangka panjang (di akhirat) (Diana, 2008: 55).

Pada dasarnya setiap manusia mempunyai kecenderungan berperilaku konsumtif, akan tetapi tidak semua bisa menyalurkannya. Dalam surat al-Isra' dianjurkan untuk membelanjakan harta yang kita miliki sesuai dengan syara', tidak berlebih-lebihan dan juga tidak kikir. Inilah yang disebut kesederhanaan dalam Islam.

Dalam surat al-Isra' ayat 26 menerangkan:

وَأَاتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمَسْكِينِ وَالْبَنِيَّ السَّبِيلِ وَلَا تَبْذُرْ نَبْذِيرًا ﴿٢٦﴾

Artinya: “Dan berikanlah Hak untuk Hidup Berbahagia kepada Kaum Keluarga, Kaum Sengsara dan wisatawan agama. Namun jangan engkau hambur-hamburkan hartamu secara boros.” (Depag RI, 2005: 283)

Juga telah diterangkan dalam surat al-Maidah ayat 87, yaitu:

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تُحَرِّمُوا طَيِّبَاتِ مَا أَحَلَّ اللَّهُ لَكُمْ وَلَا تَعْتَدُوا ۚ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ

الْمُعْتَدِينَ ﴿٨٧﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu haramkan apa-apa yang baik yang Telah Allah halalkan bagi kamu, dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas” (Depag RI, 2005: 122).

Dalam surat lain disebutkan dalam surat al-A'raf ayat 31, yang berbunyi:

﴿ يَبْنِي ۚ آدَمَ خُذُوا زِينَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا ۚ إِنَّهُ لَا يُحِبُّ

الْمُسْرِفِينَ ﴿٢١٨﴾

Artinya: “Hai anak cucu Adam! Pakailah pakaianmu yang indah tiap-tiap masuk masjid untuk beribadah dan Makan dan minumlah tetapi janganlah berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan.” (Depag RI, 2005: 218).

Ayat di atas melarang kita untuk berbuat berlebih-lebihan dalam hal makan, berhias (berpakaian), serta dalam hal berbelanja. 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. Oleh karena itulah, kita dilarang untuk berperilaku konsumtif secara berlebihan. Karena sesungguhnya Allah tidak menyukai sesuatu yang berlebih-lebihan.

5. Remaja

a. Pengertian Remaja

Mahasiswa merupakan salah satu elemen masyarakat yang sedang melanjutkan pendidikan di perguruan tinggi. Bila ditinjau dari segi biologis dan perkembangannya mahasiswa termasuk dalam masa remaja akhir.

Istilah *adolescence* yang berasal dari kata dalam bahasa latin *adolescere* (kata bendanya *adolescencia* yang berarti remaja), yang berarti tumbuh menjadi dewasa atau dalam perkembangan menjadi dewasa (Desmita, 2005: 189).

Istilah *adolescence* sesungguhnya memiliki arti yang luas, mencakup kematangan mental, emosional, sosial dan fisik (Hurlock, 1998:206). Menurut Monks (2004: 262), secara global seseorang dikatakan memasuki masa remaja saat

ia memasuki usia antara 12 sampai 21 tahun, dimana remaja awal ada pada usia 12 sampai 15 tahun, remaja tengah ada pada usia 15 sampai 18 tahun, remaja akhir ada pada usia 18 sampai 22 tahun.

Hurlock (dalam Sobur, 2003: 134) menyatakan bahwa remaja akhir ditandai dengan ingin selalu menjadi pusat perhatian, ingin menonjolkan diri. Ia idealis, mempunyai cita-cita tinggi, bersemangat dan mempunyai energi yang besar. Ia berusaha memantapkan identitas diri, dan ingin mencapai ketidaktergantungan emosional.

Dari beberapa pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa masa remaja adalah individu dengan usia antara 12 sampai 21 tahun. Sesuai dengan penelitian yang dilakukan yaitu peneliti menggunakan sampel remaja akhir yang berkisar usia 18 sampai 21 tahun.

b. Ciri-ciri Remaja

Masa remaja mempunyai ciri tertentu yang membedakan dengan periode sebelumnya. Ciri-ciri remaja menurut Hurlock (1998: 312), antara lain:

- 1) Masa remaja sebagai periode yang penting yaitu perubahan-perubahan yang dialami masa remaja akan memberikan dampak langsung pada individu yang bersangkutan dan akan mempengaruhi perkembangan selanjutnya.
- 2) Masa remaja sebagai periode peralihan. Disini berarti perkembangan masa kanak-kanak lagi dan belum dapat dianggap sebagai orang dewasa. Status remaja tidak jelas, keadaan ini memberi waktu padanya untuk mencoba gaya hidup yang berbeda dan menentukan pola perilaku, nilai dan sifat yang paling sesuai dengan dirinya.

- 3) Masa remaja sebagai periode perubahan, yaitu kebutuhan pada emosi perubahan tubuh, minat dan peran (menjadi dewasa yang mandiri), perubahan pada nilai-nilai yang dianut, serta keinginan akan kebebasan.
- 4) Masa remaja sebagai masa mencari identitas diri yang dicari remaja berupa usaha untuk menjelaskan siapa dirinya dan apa peranannya dalam masyarakat.
- 5) Masa remaja sebagai masa yang menimbulkan ketakutan. Dikatakan demikian karena sulit diatur, cenderung berperilaku yang kurang baik. Hal ini yang membuat banyak orang tua menjadi takut.
- 6) Masa remaja adalah masa yang tidak realistis. Remaja cenderung memandang kehidupan dari kaca mata berwarna merah jambu, melihat dirinya sendirian orang lain sebagaimana yang diinginkan dan bukan sebagaimana adanya terlebih dalam cita-cita.
- 7) Masa remaja sebagai masa dewasa. Remaja mengalami kebingungan atau kesulitan didalam usaha meninggalkan kebiasaan pada usia sebelumnya dan didalam memberikan kesan bahwa mereka hampir atau sudah dewasa, yaitu dengan merokok, minum-minuman keras, menggunakan obat-obatan dan terlibat dalam perilaku seks. Mereka menganggap bahwa perilaku ini akan memberikan citra yang mereka inginkan.

Disimpulkan adanya kecenderungan remaja akan mengalami masalah dalam penyesuaian diri dengan lingkungan. Hal ini diharapkan agar remaja dapat menjalani tugas perkembangan dengan baik-baik dan penuh tanggung jawab.

c. Perubahan-perubahan Pada Remaja

Perubahan yang dialami remaja akan mempengaruhi mengapa anak bertindak dengan cara tertentu yang menyebabkan penilaian berbeda dari orang tua. Menurut Desmita (2005: 109-214) perubahan itu meliputi:

- 1) Perubahan fisik. Perubahan fisik merupakan gejala primer dalam pertumbuhan pada remaja, yang berdampak terhadap perubahan-perubahan psikologis Sarwono, 1994 (dalam Desmita, 2005: 190). Usia remaja dianggap sebagai usia perkembangan tubuh. Perkembangan ini ada kalanya terjadi secara cepat tidak teratur, misalnya kaki dan tangan tumbuh lebih cepat dari pada bagian badan yang lainnya.
- 2) Perkembangan mobilitas. Maksudnya ialah pergerakan badan dan keterampilan seperti menulis, melukis dan seni-seni tangan yang lainnya, yang menyebabkan kegundahan remaja adalah sikap-sikap orang-orang dewasa yang seolah-olah membebani mereka suatu tanggung jawab sosial yang tidak sesuai dengan kemampuan mereka.
- 3) Perkembangan psikologi. Yaitu perkembangan fungsi anggota badan, seperti sistem saraf-nervous system, detak jantung, tekanan darah, pernafasan, tidur, dan kelenjar endoktrin, yang mempengaruhi perkembangan.
- 4) Perkembangan kognitif. Yaitu perkembangan fungsi daya pikir seperti kecerdasan, ingatan, perhatian, khayalan, berpikir dan pencapaian prestasi. Masa remaja adalah suatu periode kehidupan dimana kepastian untuk memperoleh dan menggunakan pengetahuan secara efisien mencapai puncaknya. Hal ini karena selama masa periode remaja, proses pertumbuhan otak mencapai kesempurnaan.
- 5) Perkembangan seksual. Perkembangan ini meliputi sistem reproduksi, serta bentuk tingkah laku seksual, mulai dari melakukan aktivitas pacaran, bercumbu sampai dengan melakukan kontak badan.

- 6) Perkembangan emosional. Remaja biasanya mengalami kesukaran dalam mengendalikan emosi, sehingga sikap mereka menjadi tidak menentu, karena tingkah laku mereka seolah mengalami transisi, antara sikap anak-anak dan dewasa.
- 7) Perkembangan sosial. Sebagian besar remaja akan berusaha mandiri dan menghindari ketergantungan kepada orang lain. Mereka akan menjalin hubungan dengan orang lain yang seusianya untuk berbagi pengalaman.

Disimpulkan bahwa adanya beberapa perubahan atau perkembangan yang akan terjadi pada diri remaja, perkembangan inilah yang nantinya akan membedakan antara diri pada anak, remaja dan orang dewasa.

6. Perilaku Konsumtif Remaja

Budaya konsumtif dewasa ini tidak hanya bersifat fungsional yaitu pemenuhan kebutuhan dasar manusia, tetapi juga telah bersifat materi dan simbolik. Dalam hal ini tindakan konsumsi merupakan ekspresi posisi dan pembentukan identitas seseorang melalui gaya yang ditampilkan penggunaan pakaian, mobil, atau produk lainnya yang berfungsi sebagai komunikasi simbolik.

Sumartono (dalam Fransisca, 2005: 176) menyebutkan bahwa mode rambut, pakaian, musik dan teknologi baru seperti telepon genggam sebagai tren yang dianggap dapat mewakili simbol gaya hidup baru dan lambang prestise dari penampilan masyarakat modern. Di plaza, pasar atau dimana saja, termasuk sekolah, simbol gaya hidup tersebut terefleksi dalam penampilan diri dan menjadi aksesoris yang terkadang tanpa disadari justru merupakan bukti telah berkembangnya sikap pamer status.

Pengakuan akan status yang diperoleh melalui pemilikan barang-barang tertentu telah menjadi suatu hal yang bersifat kompetitif. Pemborosan materi tanpa disadari

telah menjadi hal yang bersifat prestisius yaitu hanya untuk memperoleh pengakuan sebagai orang yang modern dalam kehidupan sosial. Hal ini menyebabkan banyak remaja beromba-lomba untuk dapat menampilkan gaya hidup modern yang sesuai dengan standar dari lingkungan sosialnya.

Hal tersebut dapat mendorong munculnya keinginan untuk mengkonsumsi suatu barang atau jasa bukan didasarkan oleh kebutuhan, tetapi sekedar sebagai simbol status sehingga melakukan pembelian tanpa pertimbangan yang rasional yang menyebabkan timbulnya perilaku konsumtif remaja.

Realitas menunjukkan bahwa perilaku konsumtif begitu dominan di kalangan remaja. Menurut Sumartono (dalam Fransisca, 2005: 176-177) ada beberapa alasan mengapa perilaku konsumtif lebih mudah menjangkit kalangan remaja:

- 1) Secara psikologis remaja masih berada dalam proses mencari jati diri dan sangat sensitif terhadap pengaruh dari luar.
- 2) Remaja merupakan kelompok sasaran yang potensial untuk memasarkan produk-produk industri sebab remaja memiliki pola yang konsumtif dalam berpakaian, berdandan, dan sebagainya.

Ciri-ciri remaja yang bila dipahami secara seksama sangatlah memungkinkan untuk memunculkan perilaku konsumtif. Jadi dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif remaja adalah perilaku untuk menyesuaikan diri dengan standart kelompok dan mereka memiliki kebutuhan untuk diterima dan menjadi sama dengan kelompok sebaya, sehingga menyebabkan remaja untuk mengikuti berbagai gaya hidup konsumtif yang sama dengan kelompoknya demi meningkatkan prestise, selain itu juga meskipun dengan harga mahal mereka akan tetap membeli agar percaya diri ketika memakainya, selain itu juga untuk mengikuti trend saat ini, dan ingin diterima oleh teman-temannya, serta ingin merasa konform/nyaman dengan kelompoknya.

B. Kepercayaan Diri

1. Pengertian Kepercayaan Diri

Menurut George dan Christian (dalam Sa'diyah, 2005: 29) kepercayaan pada diri sendiri adalah kemampuan berfikir rasional (*rational belief*) berupa keyakinan-keyakinan, ide-ide dan proses berfikir yang tidak mengandung unsur keharusan yang menuntut individu sehingga menghambat proses perkembangan dan ketika menghadapi problem atau persoalan mampu berfikir, menilai, menimbang, menganalisa, memutuskan dan melakukan.

Kepercayaan diri adalah kepercayaan kepada diri sendiri yang ditentukan oleh pengalaman-pengalaman yang dilalui sejak kecil. Sukses dan suasana yang menggembirakan akan menambah kepercayaan kepada diri dan akan mempengaruhi pula kemungkinan sukses di masa yang akan datang. Sebaliknya kegagalan dan situasi yang mengecewakan akan mengurangi kepercayaan kepada diri dan akan mengakibatkan pula kegagalan-kegagalan yang berikutnya. Sebuah definisi yang sangat disetujui oleh kebanyakan orang adalah orang yang percaya diri adalah orang yang merasa puas dengan dirinya (Lindenfield, 1997: 3).

Percaya diri adalah suatu keyakinan di dalam diri seseorang bahwa ia mampu melaksanakan suatu tindakan dengan baik Gould & Weinberg (dalam Marko Santoso, 2005: 53). Rasa percaya diri merupakan hasil keterkaitan pikiran, perasaan dan tingkah laku yang jika digunakan secara tepat untuk siswa dalam setiap kegiatannya menurut Kring & Thomas (dalam Marko Santoso, 2005: 53). Sedangkan menurut Martini & Adiyanti (dalam Asmadi Alsa, 2007: 48) kepercayaan diri diartikan sebagai suatu

keyakinan seseorang untuk mampu berperilaku sesuai dengan apa yang diharapkan dan diinginkan.

Kepercayaan diri merupakan keyakinan diri atau dapat juga disebut sebagai kepercayaan terhadap kemampuan, kapasitas serta pengambilan keputusan (*judgment*) yang terdapat dalam dirinya sendiri menurut Coursini (dalam Marko Santoso, 2005: 54). Sedangkan menurut Schwarzer & Born (dalam Marko Santoso, 2005:55) rasa percaya diri sebagai keadaan dimana seseorang mampu mengendalikan segala perilaku dirinya (*personal action control*), mampu menampilkan suatu aktivitas tertentu serta mempunyai kontrol diri yang baik. Menurut Santrock (2003: 338) rasa percaya diri adalah dimensi evaluatif yang menyeluruh dari diri. Rasa percaya diri juga disebut sebagai harga diri atau gambaran diri.

Percaya diri itu berawal dari diri sendiri, bagaimana tekad kita untuk melakukan yang kita inginkan dan butuhkan dalam menjalani proses kehidupan. Untuk dapat membentuk kepercayaan diri pada dasarnya berawal dari keyakinan diri kita sendiri, bagaimana kita dapat menghadapi segala tantangan dalam kehidupan sehingga kita mampu berbuat sesuatu untuk menghadapi segala tantangan yang ada Anjelis (2002: 10). Percaya diri merupakan kemauan untuk mencoba sesuatu yang paling menakutkan bagi individu dan yakin bahwa individu mampu mengelola apapun yang timbul (Balke Elen, 2003: 99).

Rasa percaya diri adalah persenyawaan antara proses olah pikir dan rasa kepuasan jiwa. Artinya individu benar-benar merasa puas dengan dirinya, atau dalam artian lain sikap dan perilaku yang kita peragakan berakar pada satu postulat bahwa kita adalah individu yang memiliki nilai dalam banyak segmen kehidupan (Al-uqshari Yusuf, 2005: 11). Rasa percaya diri adalah sebetuk keyakinan kuat pada jiwa, kesepahaman dengan jiwa, dan kemauan menguasai jiwa (Al-uqshari Yusuf, 2005: 14).

Menurut Al-uqshari (2005: 5) tanpa rasa percaya diri, kita niscaya tidak akan bisa mencapai keinginan yang kita idam-idamkan, bahkan vitalitas, daya kreatifitas, dan jiwa petualangan yang kita miliki spontan akan beralih menjadi depresi, frustasi dan patah semangat. Karena pada prinsipnya, rasa percaya diri secara alami bisa memberikan kita efektifitas kerja, kesehatan lahir batin, keberanian, vitalitas, daya kreatifitas, jiwa petualangan, kemampuan mengambil keputusan yang tepat, kontrol diri, kematangan etika, rendah diri, sikap toleran, rasa puas dalam diri maupun jiwa, serta ketenangan jiwa.

Dari beberapa pengertian tentang kepercayaan diri yang diungkapkan beberapa ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa kepercayaan diri merupakan keyakinan pada kemampuan diri sendiri untuk mencapai kesuksesan dalam hidup, karena percaya diri adalah salah satu langkah yang positif dalam hidup. Individu yang memiliki kepercayaan diri yang baik dapat berperilaku sesuai dengan yang diharapkan, berani menghadapi berbagai tantangan disekolah maupun dilingkungan masyarakat, mampu mengambil keputusan dengan tepat saat menghadapi masalah yang menimpanya, mau melibatkan diri dilingkungan yang lebih luas tanpa membutuhkan dorongan dari orang lain, lingkungan teman sebaya maupun lingkungan tempat dimana individu tersebut bermasyarakat, dengan begitu individu dapat lebih mengaktualisasikan dirinya dalam lingkungan.

2. Ciri-ciri Kepercayaan Diri

Seseorang yang memiliki kepercayaan diri akan memiliki ciri-ciri dalam dirinya seperti yang dikemukakan oleh Lautser (dalam Asmadi Alsa, 2006: 48), yaitu:

- a. Percaya pada kemampuan sendiri

Suatu sikap atau perasaan yakin atas kemampuan sendiri sehingga individu yang bersangkutan tidak terlalu cemas dalam setiap tindakan.

b. Bertindak mandiri dalam mengambil keputusan

Dapat bebas melakukan hal-hal yang disukai dan bertanggung jawab atas segala perbuatan yang dilakukan maupun keputusan yang dibuat.

c. Memiliki rasa positif terhadap diri sendiri

Adanya penilaian yang baik dalam diri sendiri, baik dalam pandangan maupun tindakan yang dilakukan yang menimbulkan rasa positif terhadap diri sendiri.

d. Berani mengungkapkan pendapat

Adanya suatu sikap untuk mampu mengutarakan sesuatu dalam diri yang ingin diungkapkan kepada orang lain tanpa adanya paksaan atau rasa yang dapat menghambat pengungkapan tersebut.

Sedangkan ciri-ciri kepercayaan diri menurut Hakim (dalam Asmadi Alsa, 2006: 48), yaitu:

- a. Selalu bersikap tenang dalam mengerjakan sesuatu.
- b. Mempunyai potensi dan kemampuan yang memadai.
- c. Berkemampuan menyesuaikan diri dengan lingkungan sosialnya serta dapat berkomunikasi di berbagai situasi.
- d. Mampu menetralkan ketegangan yang muncul di dalam berbagai situasi.
- e. Memiliki kondisi mental dan fisik yang cukup menunjang penampilannya.
- f. Mempunyai kecerdasan yang cukup dan pendidikan formal yang cukup.
- g. Memiliki keahlian dan keterampilan yang menunjang kehidupannya.
- h. Memiliki kemampuan bersosialisasi terhadap lingkungan sosialnya serta selalu bereaksi positif dalam menghadapi berbagai masalah.

Ciri-ciri kepercayaan diri menurut Lie (dalam Asmadi Alsa, 2006: 49), yaitu sebagai berikut:

- a. Yakin kepada diri sendiri.
- b. Tidak tergantung kepada orang lain.
- c. Tidak ragu-ragu.
- d. Merasa dirinya berharga.
- e. Tidak menyombongkan diri.
- f. Memiliki keberanian untuk bertindak.

Menurut karakteristik dari kepercayaan diri ada dua jenis kepercayaan diri lahir dan kepercayaan diri batin. Kepercayaan diri lahir yang memberikan kita perasaan dan anggapan bahwa kita dalam keadaan baik. Jenis kepercayaan diri lahir menginginkan individu untuk tampil dan berperilaku untuk menunjukkan kepada dunia luar bahwa kita yakin akan diri kita. Liendenfield (1997: 4-7) mengutamakan empat ciri utama seseorang yang memiliki percaya diri batin yang sehat, keempat ciri itu adalah:

- a. Cinta diri

Individu yang cinta akan diri sendiri akan menghargai diri dan orang lain. Individu akan berusaha mempertahankan kecenderungan alamiah untuk menghargai baik kebutuhan jasmani maupun rohani dan menempatkan pijakan yang setara dengan kebutuhan orang lain. Individu bangga dengan apa yang dilakukannya dan tidak akan melakukan hal yang kurang baik atau merusak kemungkinan untuk memperoleh kesuksesan.

- b. Pemahaman diri

Individu harus sadar diri tidak terus-menerus merenungi diri sendiri, tetapi secara teratur individu memikirkan perasaan, pikiran dan perilakunya, dan individu selalu ingin tahu bagaimana pendapat orang lain tentang dirinya. Individu sangat

menyadari kemampuan dan mengenal kemampuan dan keterbatasan yang ada pada dirinya. Punya kemampuan yang sehat mengenai nilai-nilai yang dianutnya. Terbuka dan menerima umpan balik dari orang lain dan menerima kritikan apapun dari orang lain.

c. Tujuan yang jelas

Individu selalu tahu tujuan hidupnya karena mereka punya pikiran yang jelas dan menemukan sendiri tujuan yang bisa dicapai, punya semangat karena individu memiliki motivasi dalam dirinya. Individu akan menilai diri sendiri dan mudah membuat keputusan yang sesuai dengan keinginan individu.

d. Berfikir positif

Orang yang percaya diri merupakan teman yang menyenangkan karena individu tersebut biasanya melihat kehidupan dari sisi yang cerah dan mengharap serta mencari pengalaman dan hasil yang bagus. Individu selalu memandang hal-hal dari segi positifnya dan selalu percaya kalau ada masalah bisa diselesaikan, tidak mudah putus asa.

Percaya diri lahir untuk memberikan kesan kepada dunia luar bahwa individu yakin akan dirinya dan individu perlu mengembangkan keterampilan dalam empat bidang, yaitu:

a. Komunikasi

Komunikasi merupakan dasar yang baik untuk pembentukan kepercayaan diri. Individu selalu bisa berkomunikasi dengan orang lain tanpa melihat latar belakangnya, pintar untuk mengganti pokok pembicaraan dengan orang lain. Individu selalu bisa berbicara didepan umum tanpa rasa takut.

b. Ketegasan

Individu yang memiliki sikap tegas, dia akan jarang berlaku agresif dan pasif demi mendapatkan keberhasilan dalam hidup dan hubungan sosial. Dengan percaya diri dan sikap tegas akan menghasilkan individu akan selalu berterus terang dalam hal apapun, tahu bagaimana melakukan kompromi yang dapat diterima dengan baik, dan menerima kritik dari orang lain membela hak-haknya dan orang lain.

c. Penampilan diri

Individu yang percaya diri sangat mementingkan penampilan, individu lebih memilih gaya pakaian dan warna yang cocok sesuai dengan kepribadiannya, berpakaian yang lebih menonjolkan gaya pribadinya, tanpa terbatas pada keinginan untuk selalu ingin menyenangkan orang lain.

d. Pengendalian perasaan

Kalau perasaan tidak dikelola dengan baik, maka bisa membentuk suatu kekuatan besar yang tidak terduga. Kadang-kadang menyenangkan dan menarik untuk membiarkan hati memerintah pikiran, tetapi pada umumnya dalam hidup sehari-hari perlu mengendalikan perasaan, maka individu harus bisa mengendalikan perasaan agar bisa mengendalikan dirinya. Orang yang percaya diri tidak ada istilah emosi yang tidak stabil dan suasana hati yang buruk, karena pribadi yang percaya diri mampu mengendalikan diri, selalu berfikiran objektif dan realistis, artinya melihat segala sesuatu sesuai dengan kenyataan yang ada.

Disamping itu menurut Rini (dalam Sa'diyah, 2005: 36) ada pula beberapa ciri-ciri atau karakteristik individu yang kurang percaya diri diantaranya adalah:

- a. Berusaha menunjukkan sikap konformis, semata-mata demi mendapatkan pengakuan dan penerimaan kelompok.
- b. Menyimpan rasa takut atau kekhawatiran terhadap penolakan.

- c. Sulit menerima realita diri (terlebih dalam menerima kekurangan diri) dan memandang rendah kemampuan diri sendiri, namun dilain pihak memasang haapan yang tidak realistis terhadap diri sendiri.
- d. Pesimis, mudah nilai segala sesuatu dari sisi negatif.
- e. Takut gagal, sehingga menghindari segala resiko dan tidak berani memasang target untuk berhasil.
- f. Cenderung menolak pujian yang ditunjukkan secara tulus (karena *undervalue* diri sendiri).
- g. Selalu menempatkan atau memposisikan diri sebagai yang terakhir, karena menilai dirinya tidak mampu.
- h. Mempunyai *eksternal locus of control* (mudah menyerah kepada nasib, sangat tergantung kepada pengakuan dan keadaan, penerimaan serta bantuan orang lain).

Beberapa karakteristik atau ciri-ciri tersebut memang tidak semuanya ada pada diri secara bersamaan, namun karakteristik tersebut sering kali muncul pada diri individu. Menurut ciri-ciri tersebut bahwa orang yang memiliki kepercayaan diri adalah orang yang memiliki kepercayaan terhadap kemampuan dirinya sendiri, berani menerima dan menghadapi penolakan sehingga subjek cenderung tidak konformis, orang yang memiliki kepercayaan diri yang tinggi mempunyai kemampuan untuk mengendalikan dirinya dan mampu berfikir positif dan bersikap realistis atau sikap menerima apa adanya sesuai dengan realita yang ada, serta memiliki semangat untuk maju sehingga cenderung tidak mudah menyerah pada nasib. Individu yang percaya dirinya rendah cenderung menyimpan rasa takut atau kekhawatiran terhadap penolakan oleh lingkungannya, kadang sulit menerima realita terhadap dirinya serta memandang rendah dirinya. Individu mudah pesimis serta mudah menilai segala sesuatu secara negatif, individu sering menghindari segala resiko agar dirinya tidak gagal dan menilai

dirinya tidak mampu dalam melakukan segala sesuatu, individu selalu merasa dirinya kurang mampu dan akan memposisikan diri sebagai yang terakhir.

Orang yang tidak menyenangi dirinya merasa bahwa dirinya tidak akan mampu mengatasi persoalan. Orang yang kurang percaya diri akan cenderung sedapat mungkin menghindari situasi komunikasi. Ia akan takut jika orang lain akan mengejeknya dan akan menyalahkannya. Dalam diskusi, ia akan banyak diam dan jika berpidato atau bicara di tempat umum ia berbicara dengan terbata-bata.

Hilangnya kepercayaan terhadap diri membuat individu akan menjauhi pergaulan dengan orang banyak, menyendiri, tidak berani mengungkapkan pendapat karena takut salah, tidak berani mengambil keputusan, lama kelamaan individu kurang percaya terhadap orang lain, individu akan lekas marah atau sedih hati, menjadi apatis dan pesimis. Pergaulan akan menjadi kaku karena mudah tersinggung dan tidak banyak ikut aktif (Zakiyah Darajat, 2002: 19).

Sebagaimana yang dijelaskan di atas dapat disimpulkan bahwa individu yang memiliki kepercayaan diri yang baik akan memiliki kemampuan sebagai berikut:

- a. Mengarahkan atau memerintah orang lain.
- b. Mampu mengekspresikan pendapatnya.
- c. Mampu bekerja secara kooperatif dalam kelompok.
- d. Memandang lawan bicara ketika mengajak atau diajak bicara.
- e. Berbicara dengan lancar, hanya mengalami sedikit keraguan.
- f. Mampu menjalin hubungan baik dengan orang-orang yang ada disekitarnya.
- g. Tidak mementingkan dirinya sendiri.
- h. Berani menghadapi berbagai tantangan dengan optimis.
- i. Dapat menerima orang lain dan menghargainya.

j. Mampu memandang diri secara positif maupun negatif dengan mengenal kekurangan dan kelebihan yang ada dalam dirinya.

Sedangkan apabila individu memiliki kepercayaan diri yang rendah akan memiliki kemampuan sebagai berikut:

- a. Cenderung menghindari komunikasi dengan orang lain.
- b. Tidak mudah untuk bergaul dengan lingkungan sekitar.
- c. Merendahkan orang lain.
- d. Tidak mampu mengekspresikan pendapat atau pandangannya.
- e. Merendahkan diri secara verbal, depresiasi diri.
- f. Membual secara berlebihan tentang prestasi, keterampilan dan penampilan fisik.
- g. Memberikan alasan-alasan ketika gagal melakukan sesuatu.
- h. Melakukan sentuhan yang tidak sesuai atau menghindari kontak fisik.

Dapat disimpulkan dari ciri-ciri kepercayaan diri di atas yaitu ciri-ciri kepercayaan diri yang diungkapkan oleh Peter Lauster (dalam Asmadi Alsa, 2006: 49) yaitu percaya pada kemampuan sendiri, bertindak mandiri dalam mengambil keputusan, memiliki rasa positif terhadap diri sendiri dan berani mengungkapkan pendapat. Peneliti menjadikan ciri-ciri ini sebagai indikator untuk mencari tingkat kepercayaan diri karena peneliti merasa bahwa ciri-ciri yang diungkapkan Peter Lauster lebih jelas untuk mengungkapkan sikap individu yang memiliki kepercayaan diri.

3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kepercayaan Diri

Faktor-faktor yang mempengaruhi kepercayaan diri pada individu, menurut Leokmono (dalam Asmadi Alsa, 2007: 51) adalah:

- a. Faktor yang berasal dari dalam individu sendiri.
- b. Norma dan pengalaman keluarga.

- c. Tradisi kebiasaan dan lingkungan atau kelompok dimana keluarga itu berasal. Bila seorang yang kurang percaya diri disebabkan oleh kesulitan berkomunikasi dengan orang lain. Rasa percaya diri seseorang akan tetap bertahan betapapun buruk situasi yang dihadapi, apabila ia mempunyai orang dewasa yang melindungi, mengasihi dan mendukungnya.

Adapun faktor yang mempengaruhi kepercayaan diri menurut Mangunharja (dalam Asmadi Alsa, 2007: 51) adalah: faktor fisik, faktor mental dan faktor sosial.

a. Faktor fisik

Keadaan fisik seperti kegemukan, cacat anggota tubuh atau rusaknya salah satu indera merupakan kekurangan yang jelas terlihat oleh orang lain. Akan menimbulkan perasaan tidak berharga terhadap fisiknya, karena seseorang sangat merasakan kekurangan yang ada pada dirinya jika dibandingkan dengan orang lain. Jadi seseorang tersebut tidak dapat bereaksi secara positif dan timbullah rasa minder yang berkembang menjadi rasa tidak percaya diri.

b. Faktor mental

Seseorang akan percaya diri karena individu mempunyai kemampuan yang cenderung tinggi, seperti bakat atau keahlian khusus yang dimilikinya.

c. Faktor sosial

Kepercayaan diri terbentuk melalui dukungan sosial dari dukungan orang tua dan dukungan sekitarnya. Keadaan keluarga merupakan lingkungan hidup yang pertama dan utama dalam kehidupan setiap orang.

Menurut Hurlock dukungan yang paling diharapkan oleh remaja dalam menghadapi krisis kepercayaan diri adalah dukungan dari keluarga terutama dari orang tua. Adanya komunikasi atau hubungan yang sangat signifikan antara dukungan sosial orang tua dengan kepercayaan diri remaja.

Dapat disimpulkan bahwasanya faktor-faktor yang mempengaruhi kepercayaan diri adalah diri sendiri serta faktor fisik yang ada dalam diri sendiri serta penampilan, kondisi dan penampilan tubuh jika penampilan fisik tidak sesuai dengan harapan individu akan merasakan perasaan tidak berharga terhadap fisiknya karena individu merasakan kekurangan pada dirinya. Individu harus mempunyai kemampuan yang cenderung tinggi serta memiliki keahlian yang ditonjolkan sesuai dengan kemampuannya, kekuatan mental juga sangat berpengaruh bagi individu dengan adanya masalah yang dihadapinya. Lingkungan juga mempengaruhi individu dalam pembentukan kepercayaan dalam dirinya. Rasa percaya diri baru bisa tumbuh dan berkembang dengan baik sejak kecil jika berada di lingkungan keluarga jika lingkungan yang kurang baik atau menghasilkan kepercayaan diri yang buruk pada remaja.

4. Kepercayaan Diri dalam Perspektif Islam

Perbedaan kita dengan makhluk yang lain yaitu kita hidup bermasyarakat. Perhubungan fikiran, senang dan susah diantara kita dengan sesama manusia, teramat eratnya, sehingga kita tidak dapat memisahkan diri dengan orang lain. Agama Islam mengajarkan, bahwa dunia ini diwariskan Allah kepada orang-orang yang baik.

Untuk mencapai sebuah kesuksesan dalam hidup sangat diperlukan sekali kepercayaan terhadap diri sendiri. Untuk mendapatkan kepercayaan diri sendiri, manusia harus melalui proses. Proses awal yang terjadi bahwa manusia itu harus melalui proses. Proses awal yang terjadi bahwa manusia itu harus mempercayai adanya Allah SWT. Karena Dialah maha segala-galanya yang menguasai seluruh jagad raya. Hanya kepada-Nya manusia diharuskan berserah diri. Manusia diciptakan oleh Allah SWT menjadi makhluk yang sempurna karena manusia diberi suatu kelebihan dari

mahluk lain di dunia ini yaitu akal. Hal ini seperti yang sudah di firmankan Allah dalam al-Qur'an surat ali imran ayat 159, yang berbunyi sebagai berikut:

فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ ۚ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴿١٥٩﴾

Artinya: *“Kemudian apabila kamu Telah membulatkan tekad, Maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya.”* (Depag RI, 2005)

Manusia pada hakikatnya merupakan makhluk hidup tertinggi yang diciptakan Tuhan. Aristoteles (dalam Ferrinadewi, 2008: 7) membagi makhluk ciptaan Tuhan menurut beberapa tingkatan berdasarkan jiwa. Manusia berada pada taraf atau tingkatan yang paling tinggi karena manusia memiliki kemampuan vegetatif ditambah kemampuan sensitif serta memiliki kecerdasan dan berkemauan.

Sebagai seorang muslim sepatutnya percaya kepada dirinya sendiri dan unsur yang paling mampu memberikan kepada manusia sikap percaya diri adalah iman. Iman adalah kepercayaan yang dimiliki secara dominan oleh setiap orang, yang dipimpin oleh wahyu yang konsepnya terangkat dari al-Qur'an sebagai kumpulan wahyu otentik.

Salah satu ciri orang yang percaya diri adalah mempunyai sifat optimis. Optimis adalah suatu sikap yang selalu berpengharapan (berpandangan) baik dalam menghadapi segala hal. Optimis adalah lawan kata dari putus asa. Putus asa timbul karena tiada kemauan hati dan raga untuk mencari dan meyakini rahmat Allah SWT. Sikap optimistis merupakan kebutuhan pokok yang sangat diperlukan oleh orang yang menempuh jalan Allah SWT. Optimisme timbul dari rasa gembira dengan kemurahan Allah SWT. dan karunia-Nya serta perasaan lega menanti kemurahan dan anugerah-Nya karena percaya akan kemurahan Tuhannya. Seperti yang dijelaskan dalam surat ali-Imran ayat 139, yang berbunyi sebagai berikut:

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

Artinya: “janganlah kamu bersikap lemah, dan janganlah (pula) kamu bersedih hati, Padahal kamulah orang-orang yang paling Tinggi (derajatnya), jika kamu orang-orang yang beriman.” (Depag RI, 2005: 99)

Orang yang mempunyai sikap optimistis ialah orang yang mempunyai kelestarian dalam menjalankan ketaatan dan menegakkan semua yang dituntut oleh keimanannya. Dia berharap agar Allah SWT. tidak memalingkannya, menerima amalnya, dan tidak menolaknya, serta melipatgandakan pahala-Nya. Sebaliknya orang yang bersikap pesimis sering kali merasa bimbang apabila menghadapi permasalahan hidup, terkadang kebimbangan itu menjadi sebuah kekhawatiran yang mendalam yang akhirnya berujung kepada sikap tidak percaya diri dan mudah menyalahkan sesuatu.

Ada beberapa hal yang perlu kita amalkan agar sikap optimisme terwujud dalam hati kita, yaitu:

- a. Hendaknya kita selalu mengingat nikmat-nikmat Allah SWT. yang telah diberikan kepada kita berkenaan dengan urusan agama, kesehatan dan juga urusan dunia kita.
- b. Hendaknya kita senantiasa mengingat janji Allah SWT. berupa pahala-Nya yang berlimpah dan kemurahan-Nya yang besar.
- c. Hendaknya kita senantiasa mengingat luasnya rahmat Allah SWT. dan rahmat Allah itu senantiasa mendahului murka-Nya. Optimislah dalam hidup, sebab dengan optimis hidup ini akan menjadi indah dan jangan berputus asa dari rahmat Tuhanmu.

Perilaku tidak berputus asa dijelaskan dalam surat Yusuf ayat 87, yang berbunyi:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا فَتَحَسَّسُوْا مِنْ يُۤوسُفَ وَاٰخِيْهِ وَاَلَّا تَابِعُوْا مِنْ رَّوْحِ اللّٰهِ ۗ اِنَّهٗ لَا يٰۤاَيُّسُ مِنْ

رَّوْحِ اللّٰهِ ۗ اِلَّا الْقَوْمُ الْكٰفِرُوْنَ ﴿٨٧﴾

Artinya: “Hai anak-anakku, Pergilah kamu, Maka carilah berita tentang Yusuf dan saudaranya dan jangan kamu berputus asa dari rahmat Allah. Sesungguhnya tiada berputus asa dari rahmat Allah, melainkan kaum yang kafir.” (Depag RI, 2005: 353)

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa seseorang harus selalu optimistis, optimistis adalah suatu sikap yang selalu berpengharapan (berpandangan) baik dalam menghadapi segala hal. Sikap optimistis merupakan kebutuhan pokok yang sangat diperlukan oleh orang yang menempuh jalan Allah. Orang yang mempunyai sikap optimistis ialah orang yang mempunyai kelestarian dalam menjalankan ketaatan dan menegakkan semua yang dituntut oleh keimanannya. Dia berharap agar Allah SWT. tidak memalingkannya, menerima amalnya dan tidak menolaknya serta melipatgandakan pahalanya. Sebaliknya orang yang bersikap pesimis sering kali merasa bimbang apabila menghadapi permasalahan hidup, terkadang kebimbangan itu menjadi sebuah kekhawatiran yang mendalam yang akhirnya berujung kepada sikap tidak percaya diri dan mudah menyalahkan sesuatu.

C. Hubungan antara Perilaku Konsumtif Remaja dengan Kepercayaan Diri

Menurut sumartono (dalam Fransisca, 2005: 176), perilaku konsumtif adalah suatu perilaku yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan yang rasional, melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf tidak rasional lagi. Perilaku konsumtif melekat pada seseorang bila orang tersebut membeli sesuatu di luar kebutuhan (*need*) tetapi sudah kepada faktor keinginan (*want*).

Diantara kebutuhan dan keinginan terdapat suatu perbedaan. Kebutuhan bersifat naluriah sedangkan keinginan merupakan kebutuhan buatan, yaitu kebutuhan yang dibentuk oleh lingkungan hidupnya, seperti lingkungan keluarga atau lingkungan sosial lainnya. Dahulu sebuah mobil hanya dibeli konsumen karena kemampuannya memenuhi kebutuhan akan kendaraan angkutan, namun saat ini konsumen tidak lagi membeli mobil semata-mata karena kebutuhan angkutan lagi tetapi juga untuk menunjang statusnya di masyarakat (Ferrinadewi, 2008: 3).

Percaya diri adalah suatu keyakinan di dalam diri seseorang bahwa ia mampu melaksanakan suatu tindakan dengan baik Gould & Weinberg (dalam Marko Santoso, 2005: 53). Rasa percaya diri merupakan hasil keterkaitan pikiran, perasaan dan tingkah laku yang jika digunakan secara tepat untuk siswa dalam setiap kegiatannya Kring & Thomas (dalam Marko Santoso, 2005: 53). Sedangkan menurut Martini & Adiyanti (dalam Asmadi Alsa, 2007: 48) kepercayaan diri diartikan sebagai suatu keyakinan seseorang untuk mampu berperilaku sesuai dengan apa yang diharapkan dan diinginkan.

Kepercayaan diri merupakan keyakinan diri atau dapat juga disebut sebagai kepercayaan terhadap kemampuan, kapasitas serta pengambilan keputusan (*judgment*) yang terdapat dalam dirinya sendiri menurut Coursini (dalam Marko Santoso, 2005: 54). Sedangkan menurut Schwarzer & Born (dalam Marko Santoso, 2005:55) rasa percaya diri sebagai keadaan dimana seseorang mampu mengendalikan segala perilaku dirinya (*personal action control*), mampu menampilkan suatu aktivitas tertentu serta mempunyai kontrol diri yang baik. Menurut Santrock (2003: 338) rasa percaya diri adalah dimensi evaluatif yang menyeluruh dari diri. Rasa percaya diri juga disebut sebagai harga diri atau gambaran diri.

Belanja atau *shopping* tampaknya sudah berkembang menjadi gaya hidup di masyarakat. Bahkan yang senang berbelanja adalah remaja. *Shooping* punya arti tersendiri bagi mereka. Tapi, belakangan menimbulkan perilaku konsumtif. Konsumtif maksudnya mengonsumsi barang yang sebenarnya kurang dibutuhkan, tapi diupayakan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan maksimal.

Jika jeli memerhatikan, banyak remaja yang tidak sedikit membeli tas, sepatu, pakaian, bahkan kendaraan hanya karena ikut-ikutan. Soal fungsinya untuk apa, urutannya paling belakang, yang penting punya dan bisa gaya. Remaja sekarang ini melakukan perilaku konsumtif untuk bergaya-gaya dengan teman-teman sekelompoknya.

Jadi bisa dikatakan bahwa remaja saat ini kurang percaya diri terhadap dirinya sendiri dan untuk menutupi kurangnya kepercayaan diri tersebut remaja belanja barang yang sebetulnya tidak penting dan hanya berfungsi untuk merubah penampilannya menjadi lebih bergaya.

Bahkan bila kita perhatikan dengan lebih teliti, para remaja ingin menutupi kurangnya kepercayaan dirinya dengan membeli barang-barang bermerek, namun tidak semua orang memiliki kemampuan finansial yang mencukupi sehingga para remaja dengan kemampuan finansial yang rendah akan melakukan segala hal agar bisa meningkatkan kepercayaan dirinya seperti membeli barang yang hampir sama tetapi dengan harga yang murah dan tentu saja dengan kualitas dibawah barang yang asli (barang *second*).

Kecenderungan perilaku konsumtif dibentuk oleh banyak faktor, diantaranya menurut Dittmann (dalam Fransisca, 2005: 176) yaitu media iklan. Iklan merupakan pesan yang menawarkan sebuah produk yang ditujukan kepada khalayak lewat suatu media yang bertujuan untuk mempersuasi masyarakat untuk melakukan suatu tindakan memakai produk yang ditawarkan. Banyak iklan yang menggambarkan seseorang yang tidak percaya diri hingga akhirnya menjadi luar biasa percaya diri setelah menggunakan suatu produk (terutama iklan-iklan kosmetik dan perawatan tubuh). Biasanya orang yang mengalami kenaikan status sosial akan cenderung sangat konsumtif untuk menyesuaikan dengan statusnya yang baru atau untuk tampil lebih percaya diri dalam berinteraksi dengan "level" barunya. Ada juga orang yang menggunakan barang-barang bermerk untuk menutupi ketidakpercayaan diri akan fisiknya. Orang yang seperti itu maka akan cenderung berperilaku konsumtif karena kurang kepercayaan dalam dirinya.

Menurut pengamatan yang dilakukan oleh Purkasih (2007: 1), pada *mall* dan pusat perbelanjaan campuran disana terdapat banyak barang-barang bermerek dan terkadang ada

yang diskon seperti tas, baju, jaket, sepatu dan lainnya. Para remaja sering kali mampir dan berbelanja walaupun tidak sangat berkepentingan mereka suka melihat-lihat model-model yang baru keluar saat ini, karena banyaknya remaja mengandalkan gengsi dan senang memakai barang-barang yang bermerek dari pada tidak bermerek.

Mahasiswa mengkompensasikan kekurangan pada penampilannya yaitu salah satunya dengan memakai atau membeli produk yang dirasa dapat menutupi rasa kurang percaya dirinya tersebut. Salah satu cara untuk mencapai kualitas yang baik, sehat secara fisik maupun psikologis yaitu dengan konsep percaya diri yang kuat menurut Ubaedy (dalam Zakaria, 2010: 12). Kepercayaan diri merupakan kebutuhan yang sangat penting dalam diri guna membentuk pribadi yang tangguh dan berani menghadapi segala tantangan dan kegagalan. Kepercayaan diri secara umum merupakan bagian penting dari karakteristik kepribadian seseorang yang dapat memfasilitasi kehidupan seseorang.

Fakta lain tentang perilaku konsumtif di Indonesia adalah pertumbuhan kartu kredit yang sangat mengesankan. Jumlah nilai transaksi selaras dengan proyeksi jumlah kartu kredit yang beredar. Pola hidup semacam inilah yang melanda kebanyakan bangsa ini. Tapi dilain pihak sikap seperti ini memiliki fungsi *survival*. Untuk bisa masuk kedalam komunitas ini, seseorang harus memiliki perilaku yang juga konsumtif. Hal ini membuat orang tersebut diterima di dalam lingkungan komunitas tersebut. Selain itu perilaku konsumtif juga dapat menaikkan prestise atau gengsi seseorang dalam pergaulannya, dengan demikian harga diri orang tersebut juga akan ikut naik (Euromotor, 2006: 11).

D. Hipotesis

Hipotesis adalah kesimpulan sementara atau jawaban sementara dari sebuah penelitian yang berupa pernyataan tentang hubungan yang diharapkan antara dua variabel

atau lebih yang dapat diuji secara empiris (Notoatmodjo, 2005: 74). Hipotesis dari penelitian ini adalah:

Ho: Tidak ada hubungan antara kepercayaan diri mahasiswa baru dengan perilaku konsumtif remaja UIN Maliki Malang.

Ha: Ada hubungan yang negatif antara kepercayaan diri mahasiswa baru dengan perilaku konsumtif remaja UIN Maliki Malang.

