

**HUBUNGAN KONTROL DIRI DENGAN
PERILAKU KONSUMTIF PADA
MAHASISWA S1 PERBANKAN SYARIAH
UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

SKRIPSI



Oleh :

**Zinti Munazzah
12410013**

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2016**

**HUBUNGAN KONTROL DIRI DENGAN
PERILAKU KONSUMTIF PADA
MAHASISWA S1 PERBANKAN SYARIAH
UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

SKRIPSI

Diajukan kepada
Dekan Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam
memperoleh gelar Sarjana Psikologi (S.Psi)

Oleh :

**Zinti Munazzah
NIM.12410013**

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2016**

**HUBUNGAN KONTROL DIRI DENGAN
PERILAKU KONSUMTIF PADA
MAHASISWA S1 PERBANKAN SYARIAH
UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

SKRIPSI

Oleh :

**Zinti Munazzah
NIM.12410013**

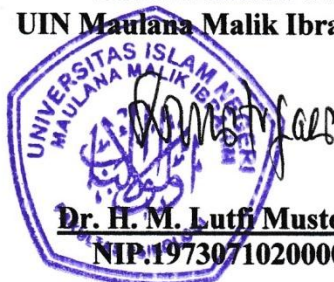
Telah Disetujui oleh :

Dosen Pembimbing



**Dr. Ali Ridho, M.Si
NIP.197804292006041001**

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



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

**HUBUNGAN KONTROL DIRI DENGAN
PERILAKU KONSUMTIF PADA
MAHASISWA S1 PERBANKAN SYARIAH
UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal, 13 Juni 2016

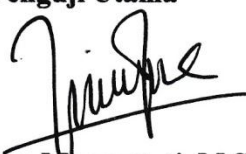
Susunan Dewan Penguji

Dosen Pembimbing



Dr. Ali Ridho, M.Si
NIP.197804292006041001

Penguji Utama



Dr. Retno Mangestuti, M.Si
NIP.197502202003122004

Anggota



Muhammad Jamaluddin, M.Si
NIP.198011082008011007

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh gelar Sarjana Psikologi
Tanggal, 13 Juni 2016

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



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

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Zinti Munazzah

NIM : 12410013

Fakultas : Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis dengan judul **“Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa S1 Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang”** adalah benar-benar merupakan hasil karya sendiri, kecuali dalam bentuk kutipan yang disebutkan sumbernya. Jika kemudian hari ada *claim* dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan pihak Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

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

Malang, 30 Mei 2016

Yang menyatakan,



Zinti Munazzah

NIM. 12410013

MOTTO

Sebaik-baik manusia adalah yang memberi manfaat bagi orang lain.

(HR. Muslim)

Mereka yang sukses adalah mereka yang selalu memberi, membentuk, dan mengontrol egonya sendiri, tidak mengiyakan tempat untuk mengharapkan adanya keberuntungan atas tiap pekerjaan atau kesempatan atau atas segala perubahan nasib.

(Napoleon Hill)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Yang utama dari segalanya..

Sujud serta syukur kepada Allah SWT, cinta dan kasih sayang-Mu telah memberikanku kekuatan dan membekaliku dengan ilmu. Atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi sederhana ini dapat terselesaikan. Sholawat serta salam selalu terlimpahkan ke haribaan Nabi Agung MuhammadSAW.

Ku persembahkan karya sederhana ini kepada orang yang sangat ku sayangi dan ku cintai..

Abah H. Nur Cholis dan Ibu Hj. Uswatun Fitroh Tercinta..

Sebagai tanda bakti, hormat dan terima kasih yang tiada terhingga ku persembahkan karya kecil ini kepada abah dan ibu yang telah memberikan kasih sayang, segala dukungan, doa, dan cinta kasih yang tiada terhingga yang tiada mungkin dapat ku balas hanya dengan selembar kertas yang bertuliskan kata cinta dan persembahan. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat abah dan ibu bahagia karena ku sadar, selama ini belum bisa berbuat yang lebih. Untuk abah dan ibu yang selalu membuat ku termotivasi dan selalu menyirami kasih sayang, selalu mendoakan ku, selalu menasehati ku untuk menjadi lebih baik.. Terima kasih abah... Terima kasih ibu...

My hero number 2, Kakak ku Muhammad Hafidh Ali Shofi..

Untuk kakak, tiada yang paling ku rindukan saat kita bisa berkumpul, walaupun sering bertengkar tapi hal itu selalu menjadi warna yang tak akan tergantikan, terima kasih doa dan dukungannya, hanya karya sederhana ini yang bisa ku berikan. Maaf selalu menjadi adik yang merepotkan, tapi aku tidak akan lelah untuk menjadi lebih baik lagi...

KATA PENGANTAR

Dengan penuh rasa syukur, penulis mengucapkan puji syukur Kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufiq, hidayah dan inayah-Nya sehingga penulisan skripsi yang berjudul “Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa S1 Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang” dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu.

Skripsi ini disusun untuk melengkapi salah satu persyaratan kelulusan program studi S1 Psikologi Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Sebagai manusia yang tidak luput dari kesalahan, maka skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Penulisan ini dapat diselesaikan berkat bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan yang baik ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Mudjia Rahardjo, M.Si, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. H.M. Lutfi Mustofa, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Dr. Ali Ridho, M.Si, selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberi masukan, saran serta bimbingan sewaktu saya menulis skripsi ini.
4. Dr. H. Rahmad Aziz, M.Si, selaku dosen wali bidang akademik yang selalu memberi motivasi selama saya menuntut ilmu.
5. Untuk keluarga saya, kedua orang tua saya Bapak H. Nur Cholish dan Ibu Hj. Uswatun Fithrohsertakakaku Muhammad Hafidh Ali Shofi dan juga Rofiul Fauzan yang selalu memberi dukungan dan semangat serta doa yang

tulus tiada henti sehingga skripsi ini bisa terselesaikan dengan baik dan tepat waktu.

6. Untuk teman-teman Offering Psikologi angkatan 2012 yang selalu memberi warna dalam hidup saya di kampus. Isna Vitasari, Silvia Qotrunnada, I'anutal KF, Ufia Ardina Z, Siti Imamatun N, Subhanallah R, M. Saiful Haq, Rahma Nabilla, Riris Nur Hilyatuz Z, terima kasih untuk dukungan kalian, terima kasih pula selama ini kalian menjadi teman terbaik.
7. Untuk *my kost-mate*, mbak Ridha, dek Rina, dek Luluk, dek Azizah, dek Putri dan dek Diah. Terima kasih sudah menjadi keluarga kedua ku dan terima kasih selalu bisa membuat ku tertawa lepas.
8. Pihak-pihak lain yang secara tidak langsung juga banyak mendukung terselesaikannya skripsi ini.

Dengan diiringi doa dan ucapan terimakasih, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan barokah. Guna penyempurnaan penelitian ini, penulis sangat menghargai apabila ada yang memberikan saran dan kritik yang bersifat membangun agar skripsi ini lebih bermanfaat dan barokah. Amiin Ya Robbal 'Alamiin.

Malang, 30 Mei 2016

Penulis

DAFTAR ISI

| | |
|--|-----------|
| HALAMAN JUDUL..... | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN..... | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | iii |
| HALAMAN PERNYATAAN | iv |
| HALAMAN MOTTO | v |
| HALAMANPERSEMBAHAN | vi |
| KATA PENGANTAR | vii |
| DAFTAR ISI..... | ix |
| DAFTAR TABEL..... | xi |
| DAFTAR GAMBAR | xii |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | xiii |
| ABSTRACT..... | xiv |
| BAB I : PENDAHULUAN..... | 1 |
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Rumusan Masalah..... | 10 |
| C. Tujuan Penelitian | 11 |
| D. Manfaat Penelitian | 11 |
| BAB II : KAJIAN TEORI..... | 13 |
| A. Perilaku Konsumtif | 13 |
| 1. Pengertian Perilaku Konsumtif..... | 13 |
| 2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembentukan Perilaku Konsumtif..... | 14 |
| 3. Aspek-aspek Perilaku Konsumtif | 17 |
| 4. Ciri-ciri Perilaku Konsumtif | 19 |
| B. Kontrol Diri..... | 21 |
| 1. Pengertian Kontrol Diri..... | 21 |
| 2. Aspek-aspek Kontrol Diri | 24 |
| 3. Jenis-jenis Kontrol Diri | 29 |
| C. Kontrol Diri dan Perilaku Konsumtif dalam Perspektif Islam... 30 | |
| 1. Kontrol Diri dalam Perspektif Islam | 30 |
| 2. Perilaku Konsumtif dalam Perspektif Islam | 33 |
| D. Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif..... | 34 |
| E. Hipotesis Penelitian | 36 |
| BAB III: METODE PENELITIAN..... | 37 |
| A. Rancangan Penelitian | 37 |
| B. Identifikasi Variabel | 37 |
| C. Definisi Operasional | 38 |
| 1. Perilaku Konsumtif..... | 38 |
| 2. Kontrol Diri | 38 |
| D. Populasi | 38 |

| | |
|---|-----------|
| E. Metode Pengumpulan Data | 39 |
| F. Instrumen Penelitian | 40 |
| 1. Blue Print Perilaku Konsumtif | 42 |
| 2. Blue Print Kontrol Diri | 42 |
| G. Validitas dan Reliabilitas | 43 |
| 1. Validitas dan Daya Beda | 43 |
| 2. Reliabilitas | 45 |
| H. Analisis Data | 46 |
| BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | 49 |
| A. Gambaran Lokasi Penelitian..... | 49 |
| 1. Profil Jurusan Perbankan Syariah..... | 49 |
| 2. Visi | 49 |
| 3. Misi..... | 49 |
| 4. Tujuan..... | 50 |
| B. Pelaksanaan Penelitian | 51 |
| C. Paparan Hasil Penelitian..... | 51 |
| 1. Validitas..... | 51 |
| 2. Reliabilitas | 53 |
| 3. Kategorisasi Penelitian | 53 |
| 4. Hasil Uji Prasyarat Analisis..... | 57 |
| D. Pembahasan | 60 |
| 1. Tingkat Perilaku Konsumtif Mahasiswa S1 Perbankan | 60 |
| 2. Tingkat Kontrol Diri Mahasiswa S1 Perbankan..... | 63 |
| 3. Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Mahasiswa S1 Perbankan Syariah UIN Malang | 66 |
| BAB V : PENUTUP | 69 |
| A. Kesimpulan | 69 |
| B. Saran..... | 70 |
| DAFTAR PUSTAKA | 71 |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 2.1 Contoh Aspek Pembelian Impulsif | 18 |
| Tabel 2.2 Contoh Aspek Pembelian Tidak Rasional | 18 |
| Tabel 2.3 Contoh Aspek Pemborosan | 19 |
| Tabel 2.4 Contoh Aspek <i>Self-Discipline</i> | 26 |
| Tabel 2.5 Contoh Aspek <i>Deliberate/Nonimpulsive</i> | 27 |
| Tabel 2.6 Contoh Aspek <i>Healthy Habits</i> | 27 |
| Tabel 2.7 Contoh Tabel <i>Work Ethic</i> | 28 |
| Tabel 2.8 Contoh Aspek <i>Reliability</i> | 29 |
| Tabel 3.1 Blueprint Perilaku Konsumtif | 42 |
| Tabel 3.2 Blueprint Kontrol Diri | 42 |
| Tabel 3.3 Daya Beda Aitem-aitem Perilaku Konsumtif | 44 |
| Tabel 3.4 Daya Beda Aitem-aitem Kontrol Diri | 44 |
| Tabel 3.5 Kriteria Evaluasi Reliabilitas | 46 |
| Tabel 3.6 Reliabilitas Pengukuran | 46 |
| Tabel 3.6 Standart Pembagian Kalsifikasi | 48 |
| Tabel 4.1 Hasil Daya Beda Aitem-aitem Skala Perilaku Konsumtif | 52 |
| Tabel 4.2 Hasil Daya Beda Aitem-aitem Kontrol Diri | 52 |
| Tabel 4.3 Reliabilitas Perilaku Konsumtif dan Kontrol Diri | 53 |
| Tabel 4.4 Kategorisasi Penelitian Perilaku Konsumtif | 54 |
| Tabel 4.5 Kategorisasi Tingkat Perilaku Konsumtif | 55 |
| Tabel 4.6 Kategorisasi Penelitian Kontrol Diri | 56 |
| Tabel 4.7 Kategorisasi Tingkat Kontrol Diri | 57 |
| Tabel 4.8 Hasil Uji Normalitas | 58 |
| Tabel 4.9 Hasil Uji Linieritas | 58 |
| Tabel 4.10 Hasil Uji Korelasi | 59 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 2.1 Skema Perilaku Konsumtif | 21 |
| Gambar 2.2 Skema Kontrol Diri | 30 |
| Gambar 4.1 Kategorisasi Perilaku Konsumtif | 55 |
| Gambar 4.2 Kategorisasi Kontrol Diri | 57 |



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Bukti Konsultasi
- Lampiran 2. Skema Kontrol Diri
- Lampiran 3. Skema Perilaku Konsumtif
- Lampiran 4. Hasil Uji Beda Variabel Kontrol Diri
- Lampiran 5. Hasil Uji Beda Variabel Perilaku Konsumtif
- Lampiran 6. Uji Normalitas
- Lampiran 7. Uji Linieritas
- Lampiran 8. Uji Hipotesis
- Lampiran 9. Foto
- Lampiran 10. Tabulasi Skala Kontrol Diri
- Lampiran 11. Tabulasi Skala Perilaku Konsumtif



ABSTRAK

Munazzah, Zinti. 2015. Hubungan Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa S1 Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. *Skripsi*. Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Perilaku konsumtif adalah perilaku membeli yang tidak lagi didasarkan pada kebutuhan akan tetapi keinginan. Sedangkan kontrol diri adalah pengendalian tingkah laku, yaitu melakukan pertimbangan-pertimbangan terlebih dahulu sebelum memutuskan sesuatu untuk bertindak.

Tujuan dari penelitian ini adalah 1) untuk mengetahui tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2) untuk mengetahui tingkat kontrol diri pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 3) untuk mengetahui adakah hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Peneliti menggunakan pendekatan kuantitatif. Instrumen yang digunakan yaitu skala kontrol diri dan skala perilaku konsumtif yang disebarkan pada 105 subjek penelitian. Skala kontrol diri terdiri dari 36 aitem dan skala perilaku konsumtif terdiri dari 30 aitem. Analisa data yang digunakan adalah korelasi *product moment*.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa kontrol diri diperoleh presentase yang paling tinggi pada kategori sedang yakni 80.95%. Sedangkan untuk perilaku konsumtif diperoleh presentase yang paling tinggi pada kategori sedang yakni 67.71%. Hasil korelasi variabel adalah $r = -.304^* p = 0.001$, yang artinya hipotesis dalam penelitian ini diterima. Terdapat hubungan negatif antara kontrol diri dan perilaku konsumtif. Semakin tinggi kontrol diri maka semakin rendah perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, dan sebaliknya, semakin rendah kontrol diri maka semakin tinggi perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Kata Kunci : Kontrol Diri, Perilaku Konsumtif

ABSTRACT

Munazzah, Zinti. 2015. Self-Control Relationship with consumptive behavior of S1 Students of Islamic Banking of the State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang. Thesis. Faculty of Psychology. State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang.

Consumptive behavior is behavior that is no longer to buy something based on need but desire. Self-control is controlling the behavior of conducting deliberations before deciding anything to act.

The purpose of this study was 1) to determine the level of consumptive Behavior of S1 Students of Islamic Banking of the State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang, 2) to determine the level of self-control on the S1 students of Islamic Banking of State Islamic University of Maulana Malik Malang, 3) to determine self-control relationship with consumptive behavior of S1 students of Islamic banking of the State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang

Researcher used quantitative approach. The instrument used a scale of self-control and scale of consumptive behavior that was spread on 105 research subjects. Self-control scale consisted of 36 items and consumptive behavior scale consisted of 30 items. Analysis of the data used the product moment correlation.

Results from the study showed that self-control obtained the highest percentage in middle category namely 80.95%. As for the consumer behavior gained the highest percentage in middle category namely 67.71%. The results were correlation variable $r = -.304$ * $p = 0.001$, which meant that the hypothesis in this study received. There was a negative relationship between self-control and consumptive behavior. The higher of self-control, so it can be lower of the consumptive behavior on S1 student of Islamic Banking of the State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang, and conversely, the lower of the self-control, the higher the consumer behavior on S1 student of Islamic Banking of State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang

Keywords: Self-Control, Consumptive Behavior

مستخلص البحث

زنقي منزة. 2015. العلاقة ضبط النفس مع سلوك المستهلك في الطالب S1 بنوك الشريعة جامعة الإسلامية الحكومية مولانا مالك إبراهيم مالانج. بحث جامعي كلية علم النفس جامعة الإسلامية الحكومية مولانا مالك إبراهيم مالانج.

سلوك المستهلك هو السلوك الذي لم يعد يشترط على أساس الحاجة ولكن الرغبة. في حين ضبط النفس والسيطرة على سلوك إجراء مداولات قبل أن تقرر الشيء للعمل. وكان الغرض من هذه الدراسة. (1) لتحديد مستوى سلوك المستهلك في طلاب بنوك الشريعة S1 جامعة الإسلامية الحكومية مولانا مالك إبراهيم مالانج، (2) لتحديد مستوى الرقابة الذاتية على طلاب بنوك الشريعة S1 جامعة الإسلامية الحكومية مولانا مالك إبراهيم مالانج، (3) لتحديد وجود علاقة من ضبط النفس مع سلوك المستهلك استعرض طلاب بنوك الشريعة S1 جامعة الإسلامية الحكومية مولانا مالك إبراهيم مالانج.

وإستخدم الباحثون المنهج الكمي. الأداة المستخدمة هي مقياس من ضبط النفس وعلى نطاق وسلوك المستهلك أن ينتشر على 105 مواضيع البحث. يتكون نطاق وضبط النفس من 36 بند وعلى نطاق وسلوك المستهلك يتكون من 30 مادة. تحليل البيانات المستخدمة هي العلاقة المتبادلة لحظة المنتج.

وأظهرت نتائج الدراسة أن ضبط النفس والحصول على أعلى نسبة في الفئة المتوسطة أي 80.95%. أما بالنسبة لسلوك المستهلك حصل على أعلى نسبة في الفئة المتوسطة أي 67.71%. وكانت النتائج ارتباط متغير $p = 0.001$ * $r = -.304$ ، وهو ما يعني أن فرضية في هذه الدراسة الواردة. هناك علاقة سلبية بين ضبط النفس وسلوك المستهلك. وارتفاع وانخفاض سلوك المستهلك ضبط النفس على طلاب بنوك الشريعة S1 جامعة الإسلامية الحكومية مولانا مالك إبراهيم مالانج، وعلى العكس، كلما انخفض ضبط النفس، وارتفاع سلوك المستهلك في طلاب بنوك الشريعة S1 جامعة الإسلامية الحكومية مولانا مالك إبراهيم مالانج.

كلمات الرئيسية: ضبط النفس، سلوك المستهلك

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Setiap individu memiliki kebutuhan hidupnya masing-masing, dimana semua kebutuhan tersebut berusaha untuk dipenuhi dengan cara yang berbeda-beda. Semakin maju pembangunan nasional di Indonesia secara tidak langsung dapat menyebabkan peningkatan daya beli pada masyarakat. Kebiasaan dan gaya hidup masyarakat ikut berubah dari waktu ke waktu yang tadinya bersikap sederhana menjadi berlebihan sehingga menjurus pada perilaku konsumtif. Pola hidup konsumtif seperti ini terjadi hampir pada seluruh lapisan masyarakat termasuk para mahasiswa yang masih tergolong pada masa remaja. Perilaku konsumtif dikalangan remaja merupakan salah satu fenomena yang banyak terjadi terutama yang bersekolah dan tinggal di kota-kota besar.

Pada dasarnya, berbelanja merupakan kesenangan bagi semua orang. Seseorang berbelanja untuk memperoleh barang yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Berbelanja sah-sah saja asal masih dalam tahap yang masih wajar. Dikatakan tidak wajar apabila seseorang berbelanja bukan karena kebutuhan, melainkan hanya karena kesenangan semata tanpa berpikir rasional yang disebut dengan perilaku konsumtif.

Dalam era yang serba modern seperti saat ini, tingkat persaingan bisnis yang tinggi membuat perusahaan saling berlomba untuk menguasai persaingan pasar. Imbas dari persaingan yang tinggi tersebut adalah munculnya pilihan produk yang menjadi lebih beragam. Oleh karena itu, konsumen menjadi semakin kritis untuk memilih produk yang terbaik bagi mereka. Memahami konsumen merupakan elemen yang penting dalam pengembangan strategi pemasaran (Setiadi, 2003). Salah satu tujuan dari strategi pemasaran adalah untuk menjaring calon konsumen. Dari banyaknya calon konsumen, konsumen remaja patut diperhitungkan untuk menjadi sasaran penjualan yang potensial.

Monks dkk (2006) menyatakan bahwa pada umumnya remaja mempunyai keinginan membeli yang tinggi, karena pada umumnya remaja memiliki ciri khas dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut, tingkah laku, kesenangan musik dan cara berinteraksi. Remaja selalu ingin berpenampilan yang dapat menarik orang lain terutama teman sebaya, sehingga remaja kebanyakan membelanjakan uangnya untuk keperluan tersebut. Demi memenuhi keinginannya tersebut, ada yang sampai berhutang kepada temannya hanya untuk membeli barang yang sebenarnya tidak begitu dibutuhkan.

Kondisi seperti ini bukan tidak mungkin akan menimbulkan perilaku yang merugikan dirinya bahkan meresahkan masyarakat. Remaja akan melakukan berbagai macam cara untuk memuaskan keinginannya untuk berbelanja. Survei yang dilakukan oleh Deteksi Jawa Pos (2003)

menemukan bahwa 20,9% dari 1.074 responden yang berstatus sebagai pelajar yang berdomisili di Jakarta dan Surabaya mengaku pernah menggunakan uang spp-nya untuk membeli barang incarannya ataupun hanya untuk bersenang-senang.

Masa sekarang ini dalam kehidupan remaja telah mengenal gaya hidup yang modern atau modis, hal itu dapat terlihat dari cara mereka mengenakan barang-barang ataupun pakaian yang bermerk, dan tidak menutup kemungkinan barang tersebut kebanyakan didapat dari belanja di mall dengan harga yang mahal dibandingkan dengan barang-barang yang dijual diluar mall. Seiring dengan terjadinya perubahan perekonomian dan globalisasi, terjadi perubahan dalam perilaku membeli pada masyarakat. Terkadang seseorang membeli sesuatu bukan didasarkan pada kebutuhan sebenarnya, melainkan dengan kebutuhan dilakukan semata-mata demi kesenangan, sehingga menyebabkan seseorang menjadi boros yang dikenal dengan istilah perilaku konsumtif.

Remaja mengalami proses pembentukan untuk menjadi pribadi yang ideal. Mahasiswa merupakan bagian dari remaja. Mahasiswa sama halnya memiliki tuntutan pemenuhan untuk kebutuhannya. Salah satu lingkungan sosial mahasiswa, yakni kampus tidak lepas dari masuk-keluarnya berbagai informasi dan pengalaman. Tanpa pedoman hidup, seseorang akan sangat mudah terpengaruh dengan keadaan tersebut.

Bagi mahasiswa, menganut gaya hidup konsumtif adalah suatu kebanggaan, karena sebagian dari mereka senang kalau dinilai

fashionable, yaitu selalu *uptodate* dengan barang-barang yang sedang *trend*. Dalam masa sekarang, wanita yang memakai jilbab pun tidak luput dari perilaku konsumtif, karena sekarang banyak sekali berbagai macam model busana muslim dan juga jilbab yang ditawarkan di pasaran. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang merupakan salah satu kampus yang mewajibkan mahasiswinya untuk memakai jilbab, dimana sekarang para mahasiswa tersebut bisa bergaya dengan menggunakan barang-barang yang sedang *trend*, seperti pakaian, jilbab, aksesoris dan lain sebagainya, sehingga tidak dinilai ketinggalan jaman. Hal inilah yang membuat individu terjebak dalam perilaku konsumtif, karena ketika individu ingin terlihat *fashionable*, maka ia akan membeli barang-barang yang sedang *trend*, dimana belum tentu barang-barang tersebut sebenarnya tidak begitu dibutuhkan.

Program studi S1 Perbankan Syariah adalah salah satu jurusan baru di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Malang. Berdasarkan pengamatan dan wawancara dari subjek menyebutkan bahwa ada beberapa tuntutan dari beberapa dosen untuk menggunakan *make up*, memakai *high heels* serta memakai seragam tertentu pada saat jam kuliah. Salah satu mata kuliah dalam program studi ini adalah *public relation* dimana para mahasiswa S1 Perbankan Syariah ini diajarkan untuk berdandan seperti cara memakai *eye shadow* yang benar, cara memilih warna *kutex* yang tidak mencolok, cara memadukan warna jilbab bahkan cara untuk merawat diri seperti cara memakai masker wajah dan lain sebagainya.

Berdasarkan observasi (25 Maret 2016) dapat diketahui hampir 45% dari mahasiswa S1 Perbankan Syariah ini menggunakan uang saku mereka untuk membelanjakan dan membeli barang-barang yang kurang diperlukan ketimbang keperluan akan kebutuhan kuliah serta kebutuhan sehari-hari seperti baju, bros, jilbab dan aksesoris lainnya. Sehingga timbul perilaku berbohong kepada orang tua untuk meminta uang lebih dengan alasan untuk keperluan kuliah. Hal ini didukung dengan pemaparan salah satu subjek yakni :

“Saya beli-beli aksesoris itu ya selain tuntutan dari dosen untuk selalu berpenampilan menarik, ya saya gak mau ketinggalan dari teman-teman saya, istilahnya kalau sekarang itu ikut apa yang lagi hits sekarang ini, trus buat upload juga di instagram”(PL, wawancara 25 Maret 2016).

Kaitannya dengan kontrol diri dan perilaku konsumtif adalah mereka tidak dapat menahan diri untuk membeli barang yang kurang diperlukan dan juga ketidakpercayaan terhadap diri sendiri dengan apa yang sudah dimiliki, mereka membeli barang yang kurang diperlukan karena ingin terlihat *trend* dan bisa dikenal oleh teman-teman lainnya. Walaupun para mahasiswa tersebut memiliki tuntutan untuk selalu berpenampilan menarik, bukan berarti mereka harus membeli semua barang yang belum tentu mereka perlukan secara berlebihan.

Adapun hasil wawancara dengan beberapa mahasiswa S1 Perbankan Syariah :

“Setiap saya melihat barang yang menarik dan lucu, saya selalu ingin beli. Oh iya, saya juga pernah membeli barang yang sama namun dengan warna yang berbeda.” (LK, wawancara 10 Oktober 2015).

Hal ini sependapat dengan mahasiswa lain :

“Ya kalau saya pikir-pikir lagi barang yang saya beli itu sebenarnya diluar kebutuhan saya, tapi kalau saya tidak beli itu pasti saya akan menyesal. Jadi karena takut kalau sampai di kos saya menyesal, ya sudah saya beli saja.” (BA, wawancara 11 Oktober 2015).

Mahasiswa lain menyatakan :

“Kalau saya sih memang gak bisa mengontrol ketika dihadapkan dengan toko-toko pakaian. Walaupun nantinya gak beli, pokoknya saya selalu masuk ke toko-toko itu. Apalagi kalau ada sale, wah tambah gak bisa nahan buat gak belanja.” (JH, wawancara 13 Oktober 2015).

Perilaku konsumtif pada mahasiswa berbeda-beda, ada mahasiswa yang membelanjakan uangnya sesuai dengan kebutuhan mereka. Seperti subjek PL yang menyatakan :

“Saya suka belanja sih, tapi juga gak terlalu, bisa dibilang jarang. Kalau ada uang dan ada barang yang saya perlukan ya saya belanja, kalau ada sisa ya saya tabung. Kalau ada diskon gitu saya juga biasa aja, soalnya kalau saya emang gak butuh barangnya, ngapain saya beli, mending ditabung.” (PL, wawancara 17 Oktober 2015).

Dari beberapa penjelasan diatas, mahasiswa memang selalu diidentikkan dengan perilaku konsumtif karena masih dalam tahap perkembangan masa remaja, yang mana pada usia tersebut mereka mempunyai keinginan membeli yang terutama untuk menunjang penampilan. Sedangkan mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang termasuk dalam kategori remaja akhir, yaitu 18-21 tahun (Desmita, 2005), dimana pada usia ini mereka sudah mulai mantap dan stabil, disamping itu pada usia ini mereka juga sudah mulai dituntut untuk memiliki kontrol diri yang baik agar mereka dapat mempelajari apa yang diharapkan oleh kelompok dan kemudian mau membentuk perilakunya agar sesuai dengan harapan sosial serta dapat mengatasi

berbagai hal yang merugikan yang mungkin terjadi yang berasal dari luar. Selain itu, pada usia ini remaja sudah cukup mengenal dirinya sendiri dan memiliki keinginan untuk hidup dengan pola yang digariskan sendiri dengan itikad baik dan keberanian serta mulai menyadari arah tujuan hidupnya.

Suatu perilaku kadangkala menghasilkan konsekuensi yang positif akan tetapi juga dimungkinkan menghasilkan konsekuensi yang negatif, oleh karenanya, kontrol diri selain berupa kemampuan untuk mendapatkan konsekuensi positif juga merupakan kemampuan untuk mengatasi konsekuensi negatif.

Peran kontrol diri menurut penelitian Antonides (dalam Fitriana dan Koenjoro, 2009) memiliki peranan yang penting dalam proses membeli suatu barang, karena kontrol diri mampu mengarahkan dan mengatur individu untuk melakukan hal yang positif termasuk dalam membelanjakan sesuatu. Individu yang memiliki kontrol diri tinggi akan mampu mengatur perilaku belanjanya sesuai dengan kebutuhan bukan hanya untuk memuaskan keinginan mereka, tidak mudah terpengaruh oleh tawaran penjual, percaya diri dengan penampilan apa adanya, mampu menata uang lebih efisien dengan membelanjakannya untuk sesuatu yang bermanfaat sebagai asset perilaku.

Kemampuan mengontrol diri berkembang seiring seiring bertambahnya usia. Salah satu tugas perkembangan yang harus dikuasai mahasiswa adalah mempelajari apa yang diharapkan oleh kelompok

darinya dan kemudian mau membentuk perilakunya agar sesuai dengan harapan sosial tanpa harus dibimbing, diawasi, didorong, dan diancam seperti hukuman yang dialami ketika anak-anak (Ghufron & Risnawati, 2010). Disamping itu, kemampuan mengontrol diri juga berkembang seiring dengan kematangan emosi. Mahasiswa dikatakan sudah mencapai kematangan emosi bila pada akhir masa remajanya tidak meledakkan emosinya dihadapan orang lain, melainkan menunggu saat dan tempat yang lebih tepat untuk mengungkapkan emosinya dengan cara-cara yang lebih dapat diterima (Hurlock, 2004).

Kontrol diri dalam Islam sangat dianjurkan bagi setiap muslim supaya dapat merealisasikannya dalam kehidupan sehari-hari. Mereka diwajibkan untuk selalu berintrospeksi atas segala apa yang telah dilakukannya terutama masalah-masalah yang berhubungan dengan orang lain. Allah berfirman :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَتَنْظُرُوْا نَفْسَكُمْ مَّا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۚ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا

تَعْمَلُوْنَ

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allah dan hendaknya setiap diri memperlihatkan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”*. (Q.S Al-Hasyr : 18)
(Al-Quran dan Terjemahannya : 2004)

Kontrol diri merupakan suatu kecakapan individu dalam kepekaan membaca situasi diri dan lingkungannya serta kemampuan untuk mengontrol dan mengelola faktor-faktor perilaku sesuai dengan situasi dan

kondisi untuk menampilkan diri dalam melakukan sosialisasi, kemampuan untuk mengendalikan perilaku, kecenderungan untuk menarik perhatian, keinginan untuk mengubah perilaku agar sesuai bagi orang lain, menyenangkan orang lain, selalu konform dengan orang lain serta menutup perasaannya.

Kontrol diri diperlukan guna membantu mahasiswa dalam mengatasi kemampuannya yang terbatas dan mengatasi berbagai hal merugikan yang mungkin terjadi yang berasal dari luar. Calhoun & Acocella (1990) juga mengemukakan dua alasan yang mengharuskan individu mengontrol diri secara *continue* (terus-menerus). Pertama, individu hidup bersama kelompok sehingga dalam memuaskan keinginannya individu harus mengontrol perilakunya agar tidak mengganggu kenyamanan orang lain. Kedua, masyarakat mendorong individu untuk secara konstan menyusun standart yang lebih baik bagi dirinya. Ketika berusaha memenuhi tuntutan, dibuatkan pengontrolan diri agar dalam proses pencapaian standart tersebut individu tidak melakukan hal-hal yang menyimpang.

Namun pada kenyataannya dengan adanya perkembangan teknologi dan internet banyak individu tidak mampu bersikap bijak dalam menyikapi perkembangan zaman tersebut. Individu kurang arif dan bijaksana dalam mengatur pemenuhan kebutuhannya, hal ini terlihat dari cara individu dalam mengatur kebutuhannya tidak disesuaikan dengan kemampuan dan kepentingan yang individu miliki. Individu kurang

mampu mengontrol diri dalam memilih informasi dan membuat penilaian sehingga dalam mengambil keputusan menjadi kurang tepat termasuk dalam aktivitas belanja. Mudah dan banyaknya pilihan produk yang ditawarkan oleh produsen membuat individu kurang bijak dalam melakukan belanja. Individu tidak lagi membeli barang berdasarkan kebutuhannya melainkan atas dasar keinginan. Hal ini membuat individu melakukan belanja lebih sering dan akan menggunakan berbagai cara untuk mendapatkan uang guna membeli barang-barang yang individu inginkan, misal meminjam uang pada teman, meminta pada pacar, meminta tambahan uang saku pada orangtua, menggunakan uang tagihan sewa kost, bahkan uang tidak memenuhi kebutuhan dasar seperti makan. Sehingga hal tersebut memengaruhi aktifitas mereka setiap harinya.

Berdasarkan fenomena diatas, maka dari itu dirasa penting untuk mengetahui bagaimana hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?
2. Bagaimana tingkat kontrol diri pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?
3. Adakah hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?

C. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah di atas, penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mengetahui tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Mengetahui tingkat kontrol diri pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Mengetahui adakah hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

D. Manfaat Penelitian

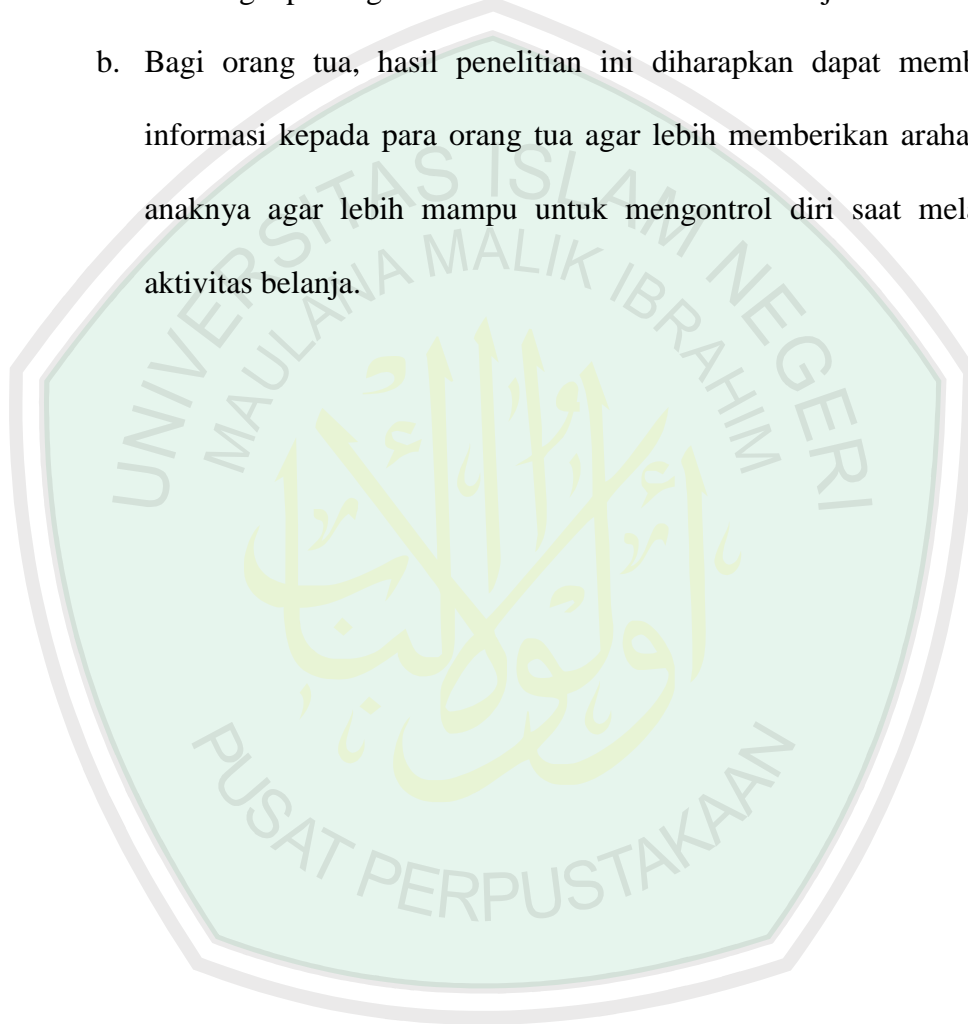
1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam perkembangan keilmuan, yaitu :

- a. Pada bidang psikologi konsumen ; menambah kajian ilmu diranah psikologi konsumen, menggeneralisasikan konsep psikologi konsumen terhadap permasalahan psikologi lain.
- b. Pada bidang psikologi perkembangan ; membantu orang tua untuk membimbing dan mendidik anaknya agar dapat mengontrol perilaku berbelanja, membantu individu untuk memberikan informasi tentang peranan kontrol diri terhadap perilaku berbelanja.

2. Secara Praktis

- a. Bagi para mahasiswa, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada para mahasiswa behwasannya kontrol diri sangat penting saat melakukan aktivitas berbelanja.
- b. Bagi orang tua, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada para orang tua agar lebih memberikan arahan pada anaknya agar lebih mampu untuk mengontrol diri saat melakukan aktivitas belanja.



BAB II

KAJIAN TEORI

A. Perilaku Konsumtif

1. Pengertian Perilaku Konsumtif

Menurut Toffler (dalam Djamaluddin, 1995), perilaku konsumtif adalah apabila kebiasaan membeli barang benar-benar menjadi tolak ukur kesuksesan hidup. Tidak lagi membeli barang-barang yang benar-benar dibutuhkan, tetapi membeli barang hanya semata-mata untuk membeli dan mencoba produk walau sebenarnya tidak memerlukan produk tersebut.

Menurut Lubis (dalam Lina & Rasyid, 1997) perilaku konsumtif adalah suatu perilaku membeli 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 diluar kebutuhan yang rasional, sebab pembelian tidak lagi didasarkan pada faktor kebutuhan, tetapi sudah pada taraf keinginan yang berlebihan. Konsumtivismenya adalah pola-pola konsumsi yang bersifat foya-foya, pemborosan, kepuasan yang dapat menjadi kepuasan yang harus segera dipenuhi (Mahdalena : 1998).

Menurut Mowen (1995) yang mengatakan bahwa perilaku konsumtif yang bertindak secara emosional tanpa didasarkan perencanaan dan kebutuhan melainkan hanya karena suatu pemuasan, pemenuhan ke

inginkan akan sesuatu yang dianggap menarik, kemudian melakukan pembelian dengan tidak mempertimbangkan sisi keuangan. Menurut Swastha & Handoko (2000) karakteristik perilaku konsumtif diantaranya :

- 1) keinginan individu untuk membeli barang yang kurang diperlukan,
- 2) perasaan tidak puas individu untuk selalu memiliki barang yang belum dimiliki,
- 3) sikap individu berfoya-foya dalam membeli barang,
- 4) kesenangan individu membeli barang dengan harga mahal yang tidak sesuai dengan nilai dan manfaatnya.

Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku membeli barang atau jasa yang berlebihan tanpa pertimbangan yang rasional dan hanya mementingkan keinginan semata.

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pembentukan Perilaku Konsumtif

Engel, Blackwell & Miniard (1995) mengatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pembentukan perilaku konsumtif adalah : (a) kebudayaan, (b) kelas sosial, (c) kelompok referensi, (d) situasi, (e) keluarga, (f) kepribadian, (g) konsep diri, (h) motivasi, (i) pengalaman belajar, (j) gaya hidup. Penjelasan dari faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut :

a) Kebudayaan

Budaya dapat didefinisikan sebagai hasil kreativitas manusia dari satu generasi ke generasi berikutnya yang sangat menentukan bentuk perilaku

dalam kehidupannya sebagai anggota masyarakat, kebhinekaan kebudayaan akan membentuk pasar dan perilaku yang berbeda-beda.

b) Kelas Sosial

Kelas sosial mempengaruhi perilaku konsumen dalam cara seseorang menghabiskan waktu mereka, produk yang dibeli dan berbelanja. Pernyataan ini diperkuat oleh Swastha & Handoko (2012) yang mengatakan bahwa interaksi seseorang dalam kelas sosial tertentu akan berpengaruh langsung pada pendapat dan selera orang tersebut, sehingga akan mempengaruhi pemilihan produk atau merk barang.

c) Kelompok Referensi

Kelompok referensi merupakan sekelompok orang yang sangat mempengaruhi perilaku individu. Seseorang akan melihat kelompok referensinya dalam menentukan produk yang dikonsumsinya.

d) Situasi

Faktor situasi seperti lingkungan fisik, lingkungan sosial, waktu, suasana hati dan kondisi seseorang sangat mempengaruhi perilaku membeli seseorang.

e) Keluarga

Keluarga mempunyai pengaruh yang sangat besar dalam pembentukan sikap dan perilaku anggotanya, termasuk dalam pembentukan keyakinan dan berfungsi langsung dalam menetapkan keputusan konsumen dalam membeli dan menggunakan barang atau jasa.

f) Kepribadian

Kepribadian didefinisikan sebagai suatu bentuk dari sifat-sifat yang terdapat dalam diri individu yang sangat mempengaruhi perilakunya. Kepribadian sangat berpengaruh dalam mengambil keputusan untuk membeli suatu produk.

g) Konsep Diri

Konsep diri dapat mempengaruhi persepsi dan perilaku membeli seseorang. Terdapat beberapa tipe konsumen dalam memenuhi konsep diri yaitu konsumen yang berusaha memenuhi konsep diri yang disadari, konsumen yang berusaha memenuhi konsep diri idealnya dan konsumen yang memenuhi konsep diri menurut orang lain sehingga akan mempengaruhi perilaku membelinya.

h) Motivasi

Motivasi merupakan pendorong perilaku seseorang, tidak terkecuali dalam melakukan pembelian atau penggunaan jasa yang tersedia di pasar.

i) Pengalaman Belajar

Pengalaman belajar seseorang akan menentukan tindakan dan pengambilan keputusan membeli. Konsumen mengamati dan mempelajari stimulus yang berupa informasi-informasi yang diperolehnya. Informasi tersebut dapat berasal dari pihak lain ataupun diri sendiri (melalui pengalaman). Hasil dari proses belajar tersebut dipakai konsumen sebagai referensi untuk membuat keputusan dalam membeli.

j) Gaya Hidup

Gaya hidup merupakan suatu konsep yang paling umum dalam memahami perilaku konsumen. Gaya hidup merupakan suatu pola rutinitas kehidupan dan aktivitas seseorang dalam menghabiskan waktu dan uang. Gaya hidup menggambarkan aktivitas seseorang, ketertarikan dan pendapat seseorang terhadap suatu hal.

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pembentukan perilaku konsumtif yaitu : kebudayaan, kelas sosial, kelompok referensi, situasi, keluarga, kepribadian, konsep diri, motivasi, pengalaman belajar dan gaya hidup.

3. Aspek-aspek Perilaku Konsumtif

Aspek-aspek perilaku konsumtif menurut Lina & Rasyid (1997) adalah : (a) pembelian impulsif, (b) pembelian tidak rasional, (c) pemborosan. Penjelasan dari aspek-aspek tersebut adalah sebagai berikut :

a. Pembelian Impulsif

Aspek ini menunjukkan bahwa seorang remaja berperilaku membeli semata-mata karena didasari oleh hasrat yang tiba-tiba/keinginan sesaat, dilakukan tanpa terlebih dahulu mempertimbangkannya, tidak memikirkan apa yang akan terjadi kemudian dan biasanya bersifat emosional. Contoh dari aspek pembelian impulsif adalah sebagai berikut :

Tabel 2.1 Contoh Aspek Pembelian Impulsif

| | |
|--|---|
| Ketika berjalan-jalan di mall, tiba-tiba saya melihat jaket yang modelnya bagus. | <p>Tinggi : saya akan langsung membelinya walaupun pada awalnya saya tidak berniat untuk membeli.</p> <p>Sedang : saya menahan diri untuk tidak membeli jaket tersebut karena saya dapat membelinya nanti.</p> <p>Rendah : saya tidak membeli jaket tersebut karena masih banyak barang yang lebih penting untuk dibeli.</p> |
|--|---|

b. Pembelian Tidak Rasional

Aspek ini menunjukkan bahwa remaja melakukan pembelian bukan karena kebutuhan, tetapi karena gengsi agar dapat dikesankan sebagai orang yang modern. Contoh dari aspek pembelian tidak rasional adalah sebagai berikut :

Tabel 2.2 Contoh Aspek Pembelian Tidak Rasional

| | |
|--|--|
| Ketika melewati toko baju di depan kampus, saya melihat barang-barang yang dipajang adalah barang yang sedang <i>trend</i> saat ini. | <p>Tinggi : saya langsung membeli barang tersebut karena saya tidak mau ketinggalan dari teman-teman saya.</p> <p>Sedang : saya tidak langsung membeli barang tersebut karena barang-barang yang saya miliki masih cukup bagus dan tidak perlu trendy.</p> <p>Rendah : saya tidak membeli barang tersebut karena bagi saya tidak harus mengikuti suatu <i>trend</i> agar diterima oleh teman-teman.</p> |
|--|--|

c. Pemborosan

Aspek ini menjelaskan bahwa pemborosan yang mengarah pada perilaku konsumtif adalah salah satu perilaku yang menghambur-hamburkan banyak dana tanpa didasari adanya kebutuhan yang jelas. Contoh dari aspek pemborosan adalah sebagai berikut :

Tabel 2.3 Contoh Aspek Pemborosan

| | |
|--|---|
| <p>Saya menginginkan suatu barang pada awal bulan dan saat itu saya sudah mendapat kiriman dari orang tua.</p> | <p>Tinggi : saya langsung membeli barang yang saya inginkan dengan uang yang sudah dikirimkan orang tua saya.</p> <p>Sedang : walaupun saya menginginkan barang tersebut, saya akan lebih mementingkan urusan kuliah terlebih dahulu.</p> <p>Rendah : saya akan menggunakan uang kiriman dari orang tua saya untuk hal yang lebih penting (kuliah, makan dll).</p> |
|--|---|

4. Ciri-ciri Perilaku Konsumtif

Menurut Sumartono (dalam Fransisca & Tomy, 2005), ada delapan ciri perilaku konsumtif, yakni :

- 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 atau 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 bagi pembeli.
- g. Penilaian bahwa pembeli 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 berbeda akan menimbulkan pemborosan karena individu hanya cukup memiliki satu barang saja.

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa ciri-ciri dari perilaku konsumtif antara lain : membeli karena penawaran hadiah yang menarik, membeli karena kemasan yang menarik, membeli karena menjaga penampilan diri atau gengsi, membeli barang karena program potongan harga, kecenderungan membeli barang yang dianggap dapat menjaga status sosial, memakai sebuah barang karena pengaruh model yang mengiklankan barang, penilaian bahwa pembeli barang dengan harga yang mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi, individu membeli lebih dari dua barang sejenis dengan merk yang berbeda.

Dari beberapa penjelasan pengertian, faktor-faktor dan aspek-aspek perilaku konsumtif, dapat disimpulkan sebagai berikut :

Gambar 2.1 Skema Perilaku Konsumtif



B. Kontrol Diri

1. Pengertian Kontrol Diri

Kontrol diri merupakan suatu kecakapan individu dalam kepekaan membaca situasi diri dan lingkungannya. Selain itu, juga kemampuan

untuk mengontrol dan mengolah faktor-faktor perilaku sesuai dengan situasi dan kondisi untuk menampilkan diri dalam melakukan sosialisasi, kemampuan untuk mengendalikan perilaku, kemampuan menarik perhatian, keinginan mengubah perilaku agar sesuai untuk orang lain, menyenangkan orang lain, selalu konform dengan orang lain dan menutupi perasaannya (Ghufron & Risnawati, 2010).

Calhoun & Acocella (1990) mendefinisikan kontrol diri sebagai pengaturan proses-proses fisik, psikologis dan perilaku seseorang, dengan kata lain kontrol diri merupakan serangkaian proses yang membentuk dirinya sendiri. Calhoun & Acocella juga mengemukakan dua alasan yang mengharuskan individu mengontrol diri secara *continue* (terus-menerus). Pertama, individu hidup bersama kelompok sehingga dalam memuaskan keinginannya individu harus mengontrol perilakunya agar tidak mengganggu kenyamanan orang lain. Kedua, masyarakat mendorong individu untuk secara konstan menyusun standart yang lebih baik bagi dirinya. Ketika berusaha memenuhi tuntutan, dilakukan pengontrolan diri agar dalam proses pencapaian standart tersebut individu tidak melakukan hal-hal yang menyimpang.

Goldfried & Merbaum (dalam Ghufron & Risnawita, 2011) mendefinisikan kontrol diri sebagai suatu kemampuan untuk menyusun, membimbing, mengatur, dan mengarahkan bentuk perilaku yang dapat membawa individu ke arah konsekuensi positif. Kontrol diri juga menggambarkan keputusan individu yang melalui pertimbangan kognitif

untuk menyatukan perilaku yang telah disusun untuk meningkatkan hasil dan tujuan tertentu seperti yang diinginkan.

Hurlock (2006) mengemukakan bahwa kontrol diri berkaitan dengan bagaimana individu mengendalikan emosi serta dorongan-dorongan dari dalam dirinya. Menurut konsep ilmiah, pengendalian berarti mengarahkan energi emosi ke saluran ekspresi yang bermanfaat dan dapat diterima secara sosial. Konsep ilmiah menitikberatkan pada pengendalian tetapi tidak sama dengan penekanan. Ada dua kriteria yang menentukan apakah kontrol diri dapat diterima secara sosial atau tidak. Kontrol emosi dapat diterima bila reaksi masyarakat terhadap pengendalian emosi adalah positif. Namun, reaksi positif saja tidaklah cukup karenanya perlu diperhatikan kriteria lain, yaitu efek yang muncul setelah mengontrol emosi terhadap kondisi fisik dan psikis individu. Artinya, dengan mengontrol emosi kondisi fisik dan psikis individu harus membaik.

Hurlock (2006) menyebutkan tiga kriteria emosi, antara lain :

1. Dapat melakukan kontrol diri yang bisa diterima secara rasional.
2. Dapat memahami seberapa banyak kontrol yang dibutuhkan untuk memuaskan kebutuhannya dan sesuai dengan harapan masyarakat.
3. Dapat menilai situasi secara kritis sebelum meresponnya dan memutuskan cara bereaksi terhadap situasi tersebut.

Berdasarkan paparan diatas, dapat disimpulkan bahwa kontrol diri adalah pengendalian tingkah laku, yaitu melakukan pertimbangan-

pertimbangan terlebih dahulu sebelum memutuskan sesuatu untuk bertindak.

2. Aspek-aspek Kontrol Diri

Menurut Averill (dalam Ghufron & Risnawati, 2011), terdapat tiga aspek kontrol diri, yaitu :

1. Kontrol perilaku (*behavior control*) merupakan kesiapan tersedianya suatu respon yang dapat secara langsung mempengaruhi atau memodifikasi suatu keadaan yang tidak menyenangkan. Kemampuan mengontrol perilaku ini diperinci menjadi dua komponen, yaitu kemampuan mengatur pelaksanaan (*regulated administration*) dan kemampuan memodifikasi stimulus (*stimulus modifiability*). Kemampuan mengatur pelaksanaan (*regulated administration*) merupakan kemampuan individu untuk menentukan siapa yang mengendalikan situasi atau keadaan. Apakah dirinya sendiri atau aturan perilaku dengan menggunakan kemampuan dirinya dan bila tidak mampu individu akan menggunakan sumber eksternal. Sedangkan, kemampuan memodifikasi stimulus (*stimulus modifiability*) merupakan kemampuan untuk mengatasi bagaimana dan kapan suatu stimulus yang tidak dikehendaki untuk dihadapi. Ada beberapa cara yang dapat digunakan, antara lain : mencegah atau menjauhi stimulus, menempatkan tenggang waktu di antara rangkaian stimulus yang sedang berlangsung, menghentikan stimulus sebelum waktunya berakhir, dan membatasi intensitasnya.

2. Kontrol kognitif (*cognitive control*) merupakan kemampuan individu dalam mengolah informasi yang tidak diinginkan dengan cara menginterpretasi, menilai atau menghubungkan suatu kejadian dalam suatu kerangka kognitif sebagai adaptasi psikologis atau mengurangi tekanan. Kontrol kognitif (*cognitive control*) terdiri atas dua komponen, yaitu memperoleh informasi (*information gain*) dan melakukan penilaian (*appraisal*). Memperoleh informasi (*information gain*) yang dimaksudkan disini adalah dengan informasi yang dimiliki oleh individu mengenai suatu keadaan yang tidak menyenangkan, individu tersebut dapat mengantisipasi keadaan tersebut dengan berbagai pertimbangan. Sedangkan yang dimaksud melakukan penilaian (*appraisal*) adalah individu berusaha menilai dan menafsirkan suatu keadaan atau peristiwa dengan cara memperhatikan segi-segi positif secara subjektif.
3. Mengontrol keputusan (*decesional control*) merupakan kemampuan seseorang untuk memilih hasil atau suatu tindakan berdasarkan pada sesuatu yang diyakini atau disetujuinya. Kontrol diri dalam menentukan pilihan akan berfungsi, baik dengan adanya suatu kesempatan, kebebasan, atau kemungkinan pada diri individu untuk memilih berbagai kemungkinan tindakan.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat disimpulkan aspek-aspek kontrol diri terdiri atas kemampuan mengontrol perilaku, kontrol kognitif dan kemampuan mengontrol keputusan.

Sedangkan menurut Tangney dkk (2004), terdapat 5 aspek kontrol diri, yaitu (a) *self-discipline* (kedisiplinan diri), (b) *deliberate/non-impulsive* (aksi yang tidak impulsif), (c) *healthy habits* (pola hidup sehat), (d) *work ethic* (etika kerja), (e) *reliability* (kehandalan). Penjelasan dari aspek-aspek tersebut adalah sebagai berikut :

- a. *Self-discipline*, yaitu mengacu pada kemampuan individu dalam melakukan disiplin diri. Hal ini berarti individu mampu memfokuskan diri pada saat melakukan tugas. Individu dengan *self-discipline* mampu menahan dirinya dari hal-hal lain yang dapat mengganggu konsentrasinya. Contoh dari aspek adalah *self-discipline* sebagai berikut :

Tabel 2.4 Contoh Aspek *Self-Discipline*

| | |
|---|--|
| Besok pagi saya harus mengirimkan tugas kepada dosen lewat email dan malam ini saya ingin melihat konser penyanyi favorit saya. | <p>Tinggi : saya akan menyelesaikan menyempurnakan tugas secara maksimal karena menonton bisa lain waktu.</p> <p>Sedang : saya akan menyelesaikan tugas dengan baik dan segera mengirimkannya kepada dosen.</p> <p>Rendah : saya akan meninggalkan tugas tersebut dan menonton konser karena saya sudah menunggu cukup lama untuk bisa menonton konser itu.</p> |
|---|--|

- b. *Deliberate/nonimpulsive*, yaitu kecenderungan individu untuk melakukan sesuatu dengan pertimbangan tertentu, bersifat hati-hati, dan tidak tergesa-gesa. Ketika individu sedang bekerja, ia cenderung tidak mudah teralihkan. Individu yang tergolong *nonimpulsive* mampu bersifat tenang dalam mengambil keputusan dan bertindak. Contoh

dari aspek adalah *deliberate/nonimpulsive* sebagai berikut :

Tabel 2.5 Contoh Aspek *Deliberate/Nonimpulsive*

| | |
|---|--|
| <p>Pada perkuliahan psikologi umum, dosen meminta para mahasiswanya untuk mempresentasikan tugas lapangan yang diberikan minggu lalu.</p> | <p>Tinggi : saya akan langsung mengajukan diri karena malam sebelumnya saya sudah mempersiapkan semuanya (PPT+laporan). Sedang : saya akan mengajukan diri kalau ada teman saya yang lebih dulu. Rendah : saya akan membiarkan teman saya untuk mempresetasikan hasil kerjanya.</p> |
|---|--|

- c. *Healthy habits*, yaitu kemampuan mengatur pola perilaku menjadi kebiasaan yang menyehatkan bagi individu. Oleh karena itu, individu dengan *healthy habits* akan menolak sesuatu yang dapat menimbulkan dampak buruk bagi dirinya meskipun hal tersebut menyenangkan. Individu dengan *healthy habits* akan mengutamakan hal-hal yang memberikan dampak positif bagi dirinya meski dampak tersebut tidak diterima secara langsung. Contoh dari aspek *healthy habits* adalah sebagai berikut :

Tabel 2.6 Contoh Aspek *Healthy Habits*

| | |
|---|--|
| <p>Malam nanti, saya diundang oleh teman saya untuk merayakan ulang tahunnya di coffe shop.</p> | <p>Tinggi : saya akan menyarankan teman saya untuk merayakan ulang tahunnya di cafe dan tidak pada malam hari. Sedang : saya akan menyarankan teman saya untuk merayakan ulang tahunnya di tempat lain, semisal makan bersama di kantin kampus. Rendah : saya akan menerima ajakan teman saya itu dengan senang hati.</p> |
|---|--|

d. *Work ethic*, yang berkaitan dengan penilaian individu terhadap regulasi diri mereka di dalam layanan etika kerja. Individu mampu menyelesaikan pekerjaan dengan baik tanpa dipengaruhi oleh hal-hal di luar tugasnya meskipun hal tersebut bersifat menyenangkan. Individu dengan *work ethic* mampu memberikan perhatiannya pada pekerjaan yang sedang dilakukan. Contoh dari aspek *work ethic* adalah sebagai berikut :

Tabel 2.7 Contoh Aspek *Work Ethic*

| | |
|--|--|
| <p>Hari ini dosen mata kuliah tes TAT tidak bisa hadir dan memberikan tugas melakukan observasi dan membuat laporan tentang testee untuk praktikum yang harus dikumpulkan hari itu juga.</p> | <p>Tinggi : saya akan segera menghubungi testee untuk praktikum dan mencari referensi ke perpustakaan untuk bahan laporan. Sedang : saya akan menghubungi testee untuk praktikum dan berdiskusi dengan teman-teman. Rendah : saya akan menghubungi testee untuk praktikum dan membuat laporan secara sederhana.</p> |
|--|--|

e. *Reliability*, yaitu aspek yang terkait dengan penilaian individu terhadap kemampuan dirinya dalam pelaksanaan rancangan jangka panjang untuk pencapaian tertentu. Individu ini secara konsisten akan mengatur perilakunya untuk mewujudkan setiap perencanaannya. Contoh dari aspek *reliability* adalah sebagai berikut :

Tabel 2.8 Contoh Aspek *Reliability*

| | |
|--|--|
| Setiap hari senin, selasa dan kamis saya mengikuti les toefl di TBI sebagai bekal saya untuk S2 nanti. | <p>Tinggi : saya mengikuti les sesuai jadwal serta membaca bahan-bahan yang akan diajarkan sebelum masuk kelas.</p> <p>Sedang : saya mengikuti les sesuai jadwal dan mengerjakan tugas yang diberikan.</p> <p>Rendah : saya mengikuti les ketika saya ingin dan membaca bahan yang diajarkan ketika di kelas.</p> |
|--|--|

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat disimpulkan aspek-aspek kontrol diri terdiri atas *self-discipline* (kedisiplinan diri), *deliberate/non-impulsive* (aksi yang tidak impulsif), *healthy habits* (pola hidup sehat), *work ethic* (etika kerja), *reliability* (kehandalan).

3. Jenis-jenis Kontrol Diri

Menurut Block & Block (dalam Ghufroon & Risnawati, 2011), ada tiga jenis kontrol diri, yaitu :

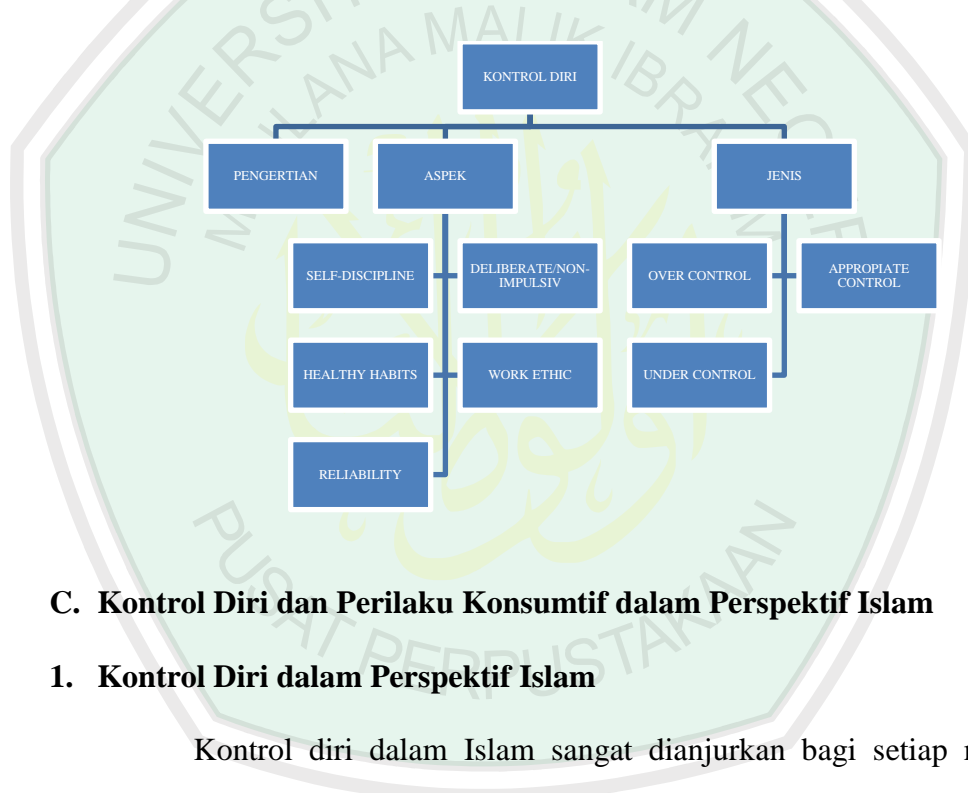
1. *Over control*, yaitu kontrol diri yang dilakukan oleh individu secara berlebihan yang menyebabkan individu banyak menahan diri dalam bereaksi terhadap stimulus.
2. *Under control*, yaitu suatu kecenderungan individu untuk melepaskan impulsivitas dengan bebas tanpa perhitungan yang masak.
3. *Appropriate control*, yaitu kontrol individu dalam upaya mengendalikan impuls secara tepat.

Berdasarkan jenis-jenis kontrol diri diatas, dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan antara kontrol diri yang dilakukan individu satu

dengan individu yang lainnya. Ada individu yang mengendalikan dirinya secara berlebihan, ada yang cenderung melakukan sesuatu tanpa mempertimbangkan terlebih dahulu, dan ada pula yang dapat mengendalikan dirinya secara tepat.

Dari beberapa penjelasan pengertian, aspek-aspek dan jenis-jenis dari kontrol diri, dapat disimpulkan sebagai berikut :

Gambar 2.2 Skema Kontrol Diri



C. Kontrol Diri dan Perilaku Konsumtif dalam Perspektif Islam

1. Kontrol Diri dalam Perspektif Islam

Kontrol diri dalam Islam sangat dianjurkan bagi setiap muslim supaya dapat merealisasikannya dalam kehidupan sehari-hari. Mereka diwajibkan untuk selalu berintrospeksi atas segala apa yang telah dilakukannya terutama masalah-masalah yang berhubungan dengan orang lain. Allah berfirman :

يَتَأْتِيهِمُ الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا

تَعْمَلُونَ

Artinya : “*Hai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allah dan hendaknya setiap diri memperlihatkan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan*”. (Q.S Al-Hasyr : 18)
(Al-Quran dan Terjemahannya : 2014)

Pengendalian diri menurut Agustian (2001) berfungsi untuk menjaga supaya pikiran selalu sejalan dengan rukun iman. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Pengendalian Iman kepada Allah (*Star Principle*)

Lawan terberat yang bisa membuat seseorang tergeser dari prinsip ini adalah daya tarik dan kemilau dunia. Disinilah banyak manusia yang tersesat, walaupun sejarah telah membuktikan bahwa lingkungan di luar diri kita tidak kekal, namun sering kali kita justru melangkah ke jalan yang keliru. Disinilah letak pengendalian tersebut, yaitu konsistensi untuk berprinsip menyembah hanya kepada Allah.

2. Pengendalian Diri Kepercayaan (*Angel Principle*)

Memperoleh suatu kepercayaan adalah dorongan dan keinginan setiap orang. Namun kepercayaan tanpa disadari oleh kebenaran akan mengakibatkan suatu kegagalan. Mengendalikan nafsu seperti ini terkadang lebih sulit untuk dideteksi, karena dirinya merasa benar (munafik) dan orang sulit mengatakan bahwa itu adalah hawa nafsu.

Karena itu kunci paling utama adalah tulus kepada Allah bukan kepada manusia.

3. Pengendalian Kepemimpinan (*Leadership Principle*)

Kemampuan untuk menahan dan mengendalikan diri untuk tidak hanya berkeinginan sebagai seorang pemimpin dengan mengatasnamakan orang lain untuk tujuan pribadi serta keuntungan tertentu. Setiap orang berkeinginan untuk menjadi pemimpi, oleh karena itu harus dapat mengendalikan diri dan selalu bertindak rasional serta sesuai kehendak kata hati yang fitrah, adil dan bijaksana.

4. Pengendalian Pembelajaran (*Learning Principle*)

Keinginan untuk belajar akan menghasilkan sebuah ilmu pengetahuan, keinginan untuk menguasai ilmu pengetahuan tanpa berpegang kepada Allah maka hasilnya akan sia-sia. Karena penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi tanpa didasari pemahaman dan keyakinan bahwa sumber ilmu pengetahuan dan teknologi adalah dari Allah akan membuat manusia lebih banyak melakukan *trial dan error*.

5. Pengendalian Visi (*Vision Principle*)

Ketika seseorang dapat mengendalikan visinya, maka dia akan memperoleh hasil yang baik, karena memiliki sebuah cita-cita yang berlandaskan pada pijakan yang kukuh. Visinya akan berada lebih jauh ke depan, karena akan memberikan seluruh upaya terbaik sampai akhir hayatnya.

6. Pengendalian Keteraturan (*Well Organized Principle*)

Keteraturan adalah dasar dari manajemen. Manajemen yang baik menurut Islam adalah suatu keseimbangan intelektual yang diselenggarakan secara bersamaan dengan isi dan suara hati manusia. Dalam hal ini, tantangannya adalah kesabaran ketika harus menghadapi tujuan jangka pendek yang begitu nyata dan begitu menarik hati serta orientasi jangka panjang yang didasari oleh iman dan keyakinan.

Najati (1993) berpendapat tentang betapa pentingnya kontrol diri pada setiap manusia. Seorang mukmin hendaklah dapat mengendalikan dan menguasai emosi dan keimanan yang mendalam kepada Allah dan tindakan mengikuti metode yang digariskan-Nya bagi kita dalam Al-Quran dan diuraikan oleh Rasulullah SAW, dimana dari hal tersebut akan memberikan kita kemauan, kekuatan dan kehendak yang memungkinkan kita untuk bisa mengendalikan dan menguasai emosi-emosi kita.

Berdasarkan pengendalian diri di atas, mahasiswa akan mampu menjaga supaya pikirannya selalu sejalan dengan rukun iman sehingga akan terhindar dari hal-hal yang dilarang agama.

2. Perilaku Konsumtif dalam Perspektif Islam

Pada dasarnya setiap manusia mempunyai kecenderungan untuk melakukan perilaku konsumtif, namun tidak semua orang bisa menyalurkannya. Dalam Islam, manusia yang berperilaku konsumtif diperingatkan dalam Al-Quran agar harta yang kita miliki dibelanjakan

sesuai dengan aturan syara', tidak berlebih-lebihan dan juga tidak kikir.

Inilah yang disebut dengan kesederhanaan dalam Islam.

Dalam surat Al-Isra' ayat 26 menerangkan bahwa :

وَعَاتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا ﴿٢٦﴾
 إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ط وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

Artinya: Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang yang miskin dan orang yang dalam perjalanan dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros (QS Al-Isra' : 26) (Al-Quran dan Terjemahannya : 2014)

Agama Islam melarang kita berperilaku berlebih-lebihan, seperti yang telah diterangkan dalam Al-Quran surat Al-A'raf ayat 31 :

يٰۤاِبْنَ آدَمَ خُذْ زِينَتَكَ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلْ وَاشْرَبْ وَلَا تُسْرِفْ إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ ﴿٣١﴾

Artinya: Hai anak Adam, pakailah pakaianmu yang indah disetiap (memasuki) masjid, makan dan minumlah, dan jangan berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan (QS Al-A'raf : 31). (Al-Quran dan Terjemahannya : 2014)

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa perilaku konsumtif merupakan perilaku yang tidak sesuai dengan ajaran Islam mengenai konsumsi, karena Islam tidak memperbolehkan sikap bermewah-mewahan serta melarang sikap boros dan mubadzir.

D. Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif

Peran kontrol diri menurut penelitian Antonides (Fitriana & Koenjoro, 2009) memiliki peranan yang penting dalam proses membeli

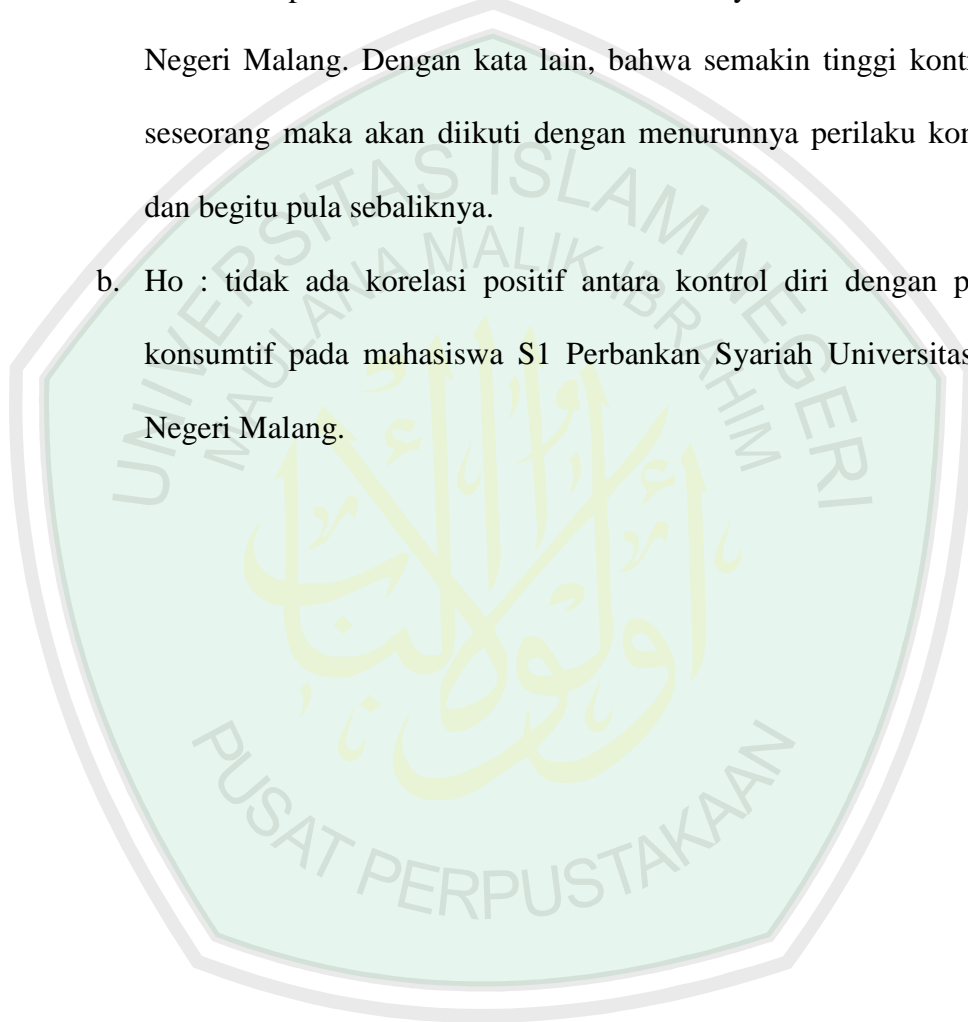
suatu barang, karena kontrol diri mampu mengarahkan dan mengatur individu untuk melakukan hal yang positif termasuk dalam membelanjakan sesuatu. Individu yang memiliki kontrol diri tinggi akan mampu mengatur perilaku belanjannya sesuai dengan kebutuhan bukan hanya untuk memuaskan keinginan mereka, tidak mudah terpengaruh oleh tawaran dengan diskon yang besar, percaya diri dengan penampilan apa adanya, mampu menata uang lebih efisien dengan membelanjakannya untuk sesuatu yang bermanfaat sebagai asset perilaku.

Mahasiswa memang selalu diidentikkan dengan perilaku konsumtif karena masih dalam tahap perkembangan masa remaja, yang mana pada usia tersebut mereka mempunyai keinginan membeli yang terutama untuk menunjang penampilan. Sedangkan mahasiswa termasuk dalam kategori remaja akhir, yaitu 18-21 tahun (Desmita, 2007), dimana pada usia ini mereka sudah mulai mantap dan stabil, disamping itu pada usia ini mereka juga sudah mulai dituntut untuk memiliki kontrol diri yang baik agar mereka dapat mempelajari apa yang diharapkan oleh kelompok dan kemudian mau membentuk perilakunya agar sesuai dengan harapan sosial serta dapat mengatasi berbagai hal yang merugikan yang mungkin terjadi yang berasal dari luar. Jadi jika mahasiswa memiliki kontrol diri yang baik, maka mereka akan mampu mengendalikan perilaku konsumsinya, sebaliknya apabila kontrol dirinya rendah maka mahasiswa tersebut cenderung berperilaku konsumtif terhadap segala macam bentuk konsumsi.

E. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan uraian diatas, peneliti mengambil hipotesis sebagai berikut :

- a. H_a : terdapat korelasi negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang. Dengan kata lain, bahwa semakin tinggi kontrol diri seseorang maka akan diikuti dengan menurunnya perilaku konsumtif dan begitu pula sebaliknya.
- b. H_o : tidak ada korelasi positif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Penelitian adalah tahap-tahap yang digunakan peneliti untuk melakukan penelitian. Untuk mencapai suatu kebenaran ilmiah, maka diperlukan adanya metode penelitian ilmiah yang sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai dalam suatu penelitian. Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang menekankan analisisnya pada data-data numerikal (angka) yang diolah dengan metode statistika (Azwar, 2013). Penelitian kuantitatif banyak dituntut menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap angka, serta penampilan dari hasilnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang.

B. Identifikasi Variabel

Adapun dalam penelitian ini menggunakan dua variabel, yaitu variabel bebas dan variabel terikat :

- a. Variabel bebas (*independent variable*) atau variabel X adalah variabel yang mungkin menyebabkan, mempengaruhi, atau berefek pada *outcome* (Creswell, 2013).

- b. Variabel terikat (*dependent variable*) atau variabel Y adalah variabel (akibat) bergantung pada variabel-variabel bebas. Variabel-variabel terikat ini merupakan *outcome* atau hasil dari pengaruh variabel-variabel bebas (Creswell, 2013).

Adapun variabel bebas dan variabel terikat dalam penelitian ini adalah :

1. Variabel Bebas (X) : Kontrol Diri
2. Variabel Terikat (Y) : Perilaku Konsumtif

C. Definisi Operasional

1. Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif adalah perilaku membeli barang yang berlebihan tanpa mempertimbangkan rasional dan hanya mementingkan keinginan semata yakni pembelian impulsif, pembelian tidak rasional dan pemborosan.

2. Kontrol Diri

Kontrol diri adalah pengendalian tingkah laku, yaitu melakukan pertimbangan-pertimbangan terlebih dahulu sebelum memutuskan sesuatu untuk bertindak dimana hal tersebut meliputi *self-discipline* (kedisiplinan diri), *deliberate/non-impulsive* (aksi yang tidak impulsif), *healthy habits* (pola hidup sehat), *work ethic* (etika kerja), *reliability* (kehandalan).

D. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang

ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi, populasi bukan hanya orang, tetapi juga obyek dan benda-benda alam yang lain. Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada obyek/subyek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik/sifat yang dimiliki oleh subyek/obyek tersebut (Sugiyono, 2011). Sejalan dengan hal tersebut, populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa S1 Perbankan Syariah angkatan 2014 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Malang yang berjumlah 105 orang mahasiswa.

E. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data pada penelitian ini adalah :

1. Skala

Dalam penelitian ini, digunakan 2 skala, yaitu :

- a. Skala kontrol diri
 - b. Skala perilaku konsumtif
2. Observasi

Observasi dilakukan pada saat proses penyebaran skala. Pada saat penyebaran skala, observasi dilakukan dengan mengamati subjek penelitian dari segi pemaparan jawaban wawancara, perilaku yang ditunjukkan dan lain-lain.

3. Wawancara

Peneliti melakukan wawancara dengan menggunakan pedoman umum dan metode semi terstruktur. Dalam wawancara tersebut, peneliti memberikan beberapa pertanyaan yang sudah tertulis kepada beberapa subyek

bersamaan dengan proses penyebaran skala. Pertanyaan-pertanyaan tersebut kemudian berkembang sesuai dengan jawaban subyek.

4. Dokumentasi

Dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data yang berupa buku-buku, jurnal, profil jurusan S1 Perbankan, data mahasiswa dan data yang terkait yang dibutuhkan dalam penelitian.

F. Instrumen Penelitian

Menurut Arikunto (2006), instrumen penelitian adalah alat bantu yang dipilih dan digunakan oleh peneliti pada waktu penelitian dengan menggunakan suatu metode.

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini yaitu untuk mengukur hubungan antara kontrol diri dan perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah angkatan 2014 Universitas Islam Negeri Malang dengan menggunakan skala sikap likert. Skala ini disusun untuk mengungkapkan sikap pro dan kontra, positif dan negatif, setuju dan tidak setuju terhadap suatu objek sosial dalam skala sikap (Azwar, 1997). Adapun metode yang digunakan dalam pengisian skala adalah pernyataan-pernyataan yang diajukan secara tertulis kepada responden dan cara menjawabnya dilakukan dengan memberikan tanda centang (√) pada kolom yang telah disediakan.

Bentuk angket dalam penulisan ini menggunakan skala likert. Metode ini menggunakan distorsi respon sebagai dasar penentuan nilai

skalanya. Kriteria penilaian dari skala likert berkisar antara satu sampai dengan empat pilihan jawaban sebagai berikut :

1. Untuk butir pernyataan yang *favourable*
 - a. Skor 4 diberikan untuk jawaban sangat sesuai (SS)
 - b. Skor 3 diberikan untuk jawaban sesuai (S)
 - c. Skor 2 diberikan untuk jawaban tidak sesuai (TS)
 - d. Skor 1 diberikan untuk jawaban sangat tidak sesuai (STS)
2. Untuk butir pernyataan *unfavourable*
 - a. Skor 1 diberikan untuk jawaban sangat sesuai (SS)
 - b. Skor 2 diberikan untuk jawaban sesuai (S)
 - c. Skor 3 diberikan untuk jawaban tidak sesuai (TS)
 - d. Skor 4 diberikan untuk jawaban sangat tidak sesuai (STS)

Peneliti meniadakan alternative pilihan ragu-ragu atau netral di tengah dengan alasan sebagai berikut :

1. Alternatif jawaban di tengah mempunyai arti ganda, bisa diartikan belum dapat memberikan jawaban, bisa juga diartikan netral (tanpa pilihan).
2. Tersedianya jawaban ditengah menimbulkan kecenderungan menjawab ditengah (*Central Tendency Affect*), terutama bagi merea yang ragu-ragu antara setuju dengan tidak setuju.
3. Penggunaan empat alternatif jawaban dimaksudkan untuk melihat kecenderungan pendapat responden ke arah setuju atau tidak setuju.

Jika disediakan kategori jawaban di tengah, maka akan mengurangi banyaknya informasi yang akan didapat responden (Hadi, 1993).

1. Skala Perilaku Konsumtif

Adapun perilaku konsumtif yang dipilih oleh peneliti didasarkan pada aspek-aspek yang dikemukakan oleh Lina & Rasyid (1997) yakni :

Tabel 3.1 Blueprint Perilaku Konsumtif

| Variabel | Aspek | Indikator | Fav | Unfav | Ket |
|--------------------|--------------------------|---|----------------|----------------|-----------|
| Perilaku Konsumtif | Pembelian tanpa rencana | Membeli produk secara spontan | 1,2,3,21,22 | 4,5,6,7,20 | 10 |
| | Pembelian tidak rasional | Mengedepankan gengsi daripada kebutuhan | 8,9,23,24,30 | 10,11,12,13,25 | 10 |
| | Pemborosan | Tidak dapat membuat skala prioritas | 14,15,16,26,27 | 17,18,19,28,29 | 10 |
| Jumlah | | | | | 30 |

2. Skala Kontrol Diri

Adapun skala kontrol diri diambil berdasarkan aspek-aspek yang dikemukakan oleh Tangney dkk (2004) yakni :

Tabel 3.2 Blueprint Kontrol Diri

| Variabel | Aspek | Indikator | Fav | Unfav | Jumlah |
|--------------|---|---------------------------------------|-------|-------|--------|
| Kontrol Diri | <i>Self-discipline</i> (kedisiplinan diri) | - Mampu menghilangkan kebiasaan buruk | | 1,2,3 | 9 |
| | | - Mampu mengontrol diri | 34 | 29,31 | |
| | | - Memiliki sifat disiplin | 35,36 | 32 | |

| | | | | |
|---|--|-------|-------|-----------|
| <i>Deliberate/nonimpulsive</i> (aksi yang tidak impulsiv) | - Berfikir sebelum bertindak | 33 | 4,5,6 | 8 |
| | - Tidak mudah dipengaruhi | 27 | 28 | |
| | - Tidak terbawa perasaan | 30 | 26 | |
| <i>Healthy habits</i> (pola hidup sehat) | - Makan makanan sehat | 10,17 | | 6 |
| | - Berolahraga | 11,18 | | |
| | - Tidak mengkonsumsi sesuatu yang mengganggu kesehatan | 19 | 12 | |
| <i>Work ethic</i> (etika kerja) | - Tidak bekerja secara mendadak | 20 | 7 | 6 |
| | - Giat dalam menyelesaikan tugas/pekerjaan | 21 | 8 | |
| | - Memiliki konsentrasi yang baik | 22 | 9 | |
| <i>Reliability</i> (kehandalan) | - Merasa handal | 23 | 15 | 7 |
| | - Memiliki sifat konsisten | 13,14 | 16 | |
| | - Dapat dipercaya | 24 | 25 | |
| Jumlah | | | | 36 |

G. Validitas dan Reliabilitas

1. Validitas dan Daya Beda

Pengujian instrumen penelitian ini dilakukan melalui validasi oleh para ahli. Cara ini biasa disebut dengan *expert judgment*. Instrumen yang divalidasi akan diperiksa dan dievaluasi.

Daya beda hasil pengukuran variabel perilaku konsumtif yang diperoleh dari penelitian ini dari 30 aitem terdapat 25 aitem dikatakan valid karena menunjukkan rentan 0.346-0.639. Sedangkan 5 aitem pernyataan lainnya yang memiliki koefisien <0.346 dinyatakan tidak valid.

Tabel 3.3 Daya Beda Aitem-aitem Perilaku Konsumtif

| No | Aspek | Aitem | Rentan | Aitem Gugur | Jumlah |
|---------------|--------------------------|---------------------------|-------------|-------------|--------|
| 1. | Pembelian tanpa rencana | 1,2,3,5,6,7,21,22 | 0.346-0.617 | 4,20 | 10 |
| 2. | Pembelian tidak rasional | 8,9,10,11,12,13, 23,25,30 | 0.373-0.639 | 24 | 10 |
| 3. | Pemborosan | 14,15,16,17,26,2 728,29 | 0.400-0.599 | 18,19 | 10 |
| Jumlah | | 25 | | 5 | 30 |

Daya beda hasil pengukuran variabel kontrol diri yang diperoleh dari penelitian ini dari 36 aitem terdapat 20 aitem dikatakan valid karena menunjukkan rentan 0.308-0.528. Sedangkan 16 aitem pernyataan lainnya yang memiliki koefisien <0.308 dinyatakan tidak valid.

Tabel 3.4 Daya Beda Aitem-aitem Kontrol Diri

| No | Aspek | Aitem | Rentan | Aitem Gugur | Jumlah |
|---------------|---|--------------------|-------------|-------------|--------|
| 1. | <i>Self-discipline</i> (kedisiplinan diri) | 1,2,3,29,31, 35,36 | 0.349-0.467 | 32,34 | 9 |
| 2. | <i>Deliberate/nonimpulsive</i> (aksi yang tidak impulsiv) | 4,26,27,28, | 0.350-0.406 | 5,6,30,33 | 8 |
| 3. | <i>Healthy habits</i> (pola hidup sehat) | 10,17 | 0.308-0.451 | 11,12,18,19 | 6 |
| 4. | <i>Work ethic</i> (etika kerja) | 7,8,20 | 0.451-0.528 | 9,21,22 | 6 |
| 5. | <i>Reliability</i> (kehandalan) | 13,14,15,16 | 0.347-0.507 | 23,24,25 | 7 |
| Jumlah | | 20 | | 16 | 36 |

Dalam hal ini peneliti berpatokan kepada pendapat Azwar (2012) mengungkapkan bahwa standart pengukuran yang digunakan untuk menentukan daya beda aitem dikatakan valid apabila $r_{xy} \geq 0.30$.

2. Reliabilitas

Reliabilitas adalah suatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik (Arikunto, 2006). Instrumen yang baik tidak akan bersifat tendensius mengarahkan responden untuk memilih jawaban-jawaban tertentu. Reliabel artinya, dapat dipercaya, jadi dapat diandalkan. Reliabilitas dinyatakan dengan koefisien reliabilitas yang angkanya berada dalam rentang 0 hingga 1,00 berarti semakin tinggi koefisien reliabilitas mendekati angka 1,00 berarti semakin tinggi reliabilitas.

Perhitungan reliabilitas dilakukan dengan bantuan computer program SPSS (*Statistical Product And Service Solution*) 22.0 for windows. Dalam Azwar (2012) untuk menguji reliabilitas rumus yang digunakan adalah :

$$\alpha = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(1 - \frac{\sum s_b^2}{s_r^2} \right)$$

Keterangan :

- α = Reabilitas instrument
- k = Banyak butir pertanyaan atau soal
- $\sum s_b^2$ = Jumlah varians butir
- s_r^2 = Varians total

Kriteria penilaian reliabilitas menurut DeVellis (dalam Ridho, 2013) disajikan pada :

Tabel 3.5 Kriteria Evaluasi Reliabilitas

| No. | Reliabilitas (r_{xx}) | Evaluasi |
|-----|---------------------------|------------------------|
| 1. | $r_{xx} < 0.60$ | tidak diterima |
| 2. | $0.60 \leq r_{xx} < 0.65$ | tidak diharapkan |
| 3. | $0.65 \leq r_{xx} < 0.70$ | diterima namun minimal |
| 4. | $0.70 \leq r_{xx} < 0.80$ | diharapkan |
| 5. | $0.80 \leq r_{xx} < 0.90$ | bagus |
| 6. | $r_{xx} \geq 0.90$ | sangat bagus |

Hasil uji reliabilitas dalam penelitian ini dibantu dengan bantuan *Microsoft Excel 2010* dan *SPSS 22.00 for windows*, ditemukan :

Tabel 3.6 Reliabilitas Pengukuran

| No | Aspek | Alpha | Status |
|----|--------------------|-------|----------------|
| 1 | Kontrol Diri | 0.841 | Reliabel/Bagus |
| 2 | Perilaku Konsumtif | 0.891 | Reliabel/Bagus |

Berdasarkan tabel di atas, menunjukkan hasil koefisien reliabilitas pada variabel kontrol diri sebesar 0.841 dan variabel perilaku konsumtif sebesar 0.891. Angka tersebut mampu menggambarkan bahwa instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah reliabel karena menunjukkan angka > 0.6 .

H. Analisis Data

Analisis data merupakan langkah yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian yang tujuannya adalah untuk mendapatkan kesimpulan dari hasil penelitian.

Data mentah yang sudah diperoleh dianalisis dalam beberapa tahap sebagai berikut:

1. Mencari Mean

Mencari nilai mean diperoleh dari menjumlahkan seluruh nilai dan membaginya dengan jumlah subyek. Dalam istilah sehari-hari disebut angka rata-rata. Dalam statistik disebut mean aritmetik dengan diberi symbol M. Adapun rumusnya adalah sebagai berikut (Hadi, 2000) :

$$\text{Rumus M} : \frac{\sum X}{N}$$

Keterangan:

M : Mean
 N : Jumlah subyek
 X : Banyaknya nomer pada variabel X

2. Mencari Standart Deviasi

Setelah nilai mean diketahui, maka selanjutnya yaitu mencari nilai standar deviasi (SD), adapun rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\sigma_{hipotetik} = \frac{1}{6} X (X_{maks} - X_{min})$$

Keterangan:

$\sigma_{hipotetik}$ = Standart deviasi hipotetik

X_{maks} = Nilai maksimal Variabel

X_{min} = Nilai minimal Variabel

3. Mencari Kategorisasi

Tingkat kontrol diri terhadap perilaku konsumtif dapat dilihat melalui kategorisasi model distribusi normal, adapun rumusnya adalah sebagai berikut:

Tabel 3.7 Standart Pembagian Klasifikasi

| Kategori | Norma |
|----------|--|
| Tinggi | $X \geq (\mu + 1\sigma)$ |
| Sedang | $(\mu - 1\sigma) \leq X < (\mu + 1\sigma)$ |
| Rendah | $X < (\mu - 1\sigma)$ |

4. Korelasi *Product Moment*

Untuk menjawab permasalahan apakah ada hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan UIN Malang, maka digunakan metode analisis korelasi *product moment* dengan bantuan program komputer IBM SPSS (*Statistical Package for Social Science*) 22.00 for windows. Perhitungan korelasi antara variabel kontrol diri dengan variabel perilaku konsumtif tersebut menggunakan rumus sebagai berikut (Arikunto, 2010:318) :

$$r_{xy} = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{(\sum x^2 - (\sum x)^2)(\sum y^2 - (\sum y)^2)}}$$

Keterangan:

r_{xy} = Koefisien korelasi product momen

n = Jumlah responden

$\sum y^2$ = Jumlah kuadrat skor total

$\sum y$ = Jumlah kuadrat skor total (y)

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Lokasi Penelitian

1. Profil Jurusan S1 Perbankan Syariah

Jurusan S1 Perbankan Syariah merupakan salah satu lembaga untuk menciptakan sumber daya manusia di bidang perbankan syariah yang profesional melalui lingkungan yang berbasis keilmuan (*scientific community*), baik secara intelektual maupun kultural dengan harapan mampu bersaing dalam skala global.

2. Visi

Menjadi jurusan Perbankan Syariah (S1) terkemuka 2018 di Indonesia dalam penyelenggaraan pendidikan dan pengajaran, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat untuk menghasilkan Sumber Daya Manusia di bidang Perbankan Syariah yang memiliki kedalaman spiritual, keluhuran akhlaq, keluasan ilmu, dan kematangan profesional dan menjadi pusat pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi dan seni yang bernafaskan Islam serta menjadi penggerak kemajuan masyarakat.

3. Misi

- a. Mencetak mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah (S1) agar memiliki kedalaman spiritual, keluhuran akhlaq, keluasan ilmu, dan kematangan profesional melalui perkuliahan matakuliah dasar dan pembelajaran di ma'had.

- b. Mencetak mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah (S1) agar memiliki keluasan ilmu dan kematangan profesional untuk menjadi sarjana di bidang Perbankan Syariah yang berwawasan regional, nasional, dan global yang dilandasi spirit ajaran dan nilai-nilai Islam.
- c. Mencetak mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah (S1) agar menguasai keterampilan berbahasa asing (Arab dan Inggris), penguasaan dan pemanfaatan teknologi dan informasi.
- d. Mencetak mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah (S1) menjadi kader ulama yang mampu memimpin dan menggerakkan kehidupan dengan nilai-nilai Islam di masyarakat.
- e. Mencetak mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah (S1) untuk mengembangkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni melalui pengkajian dan penelitian ilmiah.
- f. Mengembangkan jiwa ekonom ulul albab bagi sivitas akademika Program Studi Perbankan Syariah (S1) melalui *zikir*, *fikr* dan *ikhtiar*.

4. Tujuan

- a. Menghasilkan sarjana yang memiliki kompetensi di bidang keuangan dan perbankan serta keterampilan profesi untuk pengembangan perbankan syariah.
- b. Menghasilkan sarjana yang mampu menerapkan kompetensi perbankan syariah serta keterampilan profesi.
- c. Menghasilkan sarjana yang mampu bersikap dan berperilaku amanah, profesional, dan etis.

B. Pelaksanaan Penelitian

Penelitian dilakukan di Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yakni pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah angkatan 2014 sebanyak 105 orang. Penelitian dimulai pada tanggal 13 April 2016 sampai dengan 18 April 2016. Peneliti menyebar skala penelitian dengan cara membagikan kepada responden di lokasi kampus yakni kelas, fakultas serta lingkungan kampus.

C. Paparan Hasil Penelitian

1. Validitas

Pengujian instrumen penelitian ini dilakukan melalui validasi oleh para ahli. Cara ini biasa disebut dengan *expert judgment*. Instrumen yang divalidasi akan diperiksa dan dievaluasi.

Standart pengukuran yang digunakan untuk menentukan validitas Dalam hal ini peneliti berpatokan kepada pendapat Azwar bahwa suatu aitem dikatakan valid apabila $r_{xy} \geq 0.30$ (Azwar, 2012). Dalam penelitian ini, peneliti menentukan validitas aitem pada skala kontrol diri dan perilaku konsumtif adalah minimal 0.30 sehingga aitem valid apabila $r_{xy} \geq 0.30$ tersebut dianggap shahih dan memuaskan. Akan tetapi, apabila didapatkan koefisien validitas kurang dari 0.30 maka aitem-aitem tersebut memiliki daya rendah dan menjadi gugur.

Tabel 4.1 Hasil Daya Beda Aitem-aitem Perilaku Konsumtif

| No | Aspek | Aitem Valid | Aitem Gugur | Jumlah |
|---------------|--------------------------|--------------------------|-------------|--------|
| 1. | Pembelian tanpa rencana | 1,2,3,5,6,7,21,22 | 4,20 | 10 |
| 2. | Pembelian tidak rasional | 8,9,10,11,12,13,23,25,30 | 24 | 10 |
| 3. | Pemborosan | 14,15,16,17,26,27,28,29 | 18,19 | 10 |
| Jumlah | | 25 | 5 | 30 |

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat diketahui bahwa skala perilaku konsumtif terdiri dari 30 aitem. Dari hasil uji validitas instrumen pada perilaku konsumtif didapatkan hasil bahwa terdapat 5 aitem gugur, sedangkan jumlah aitem yang valid sebanyak 25 aitem dan bisa dikatakan valid semua karena mencapai standart yang telah ditetapkan.

Tabel 4.2 Hasil Daya Beda Aitem-aitem Kontrol Diri

| No | Aspek | Aitem Valid | Aitem Gugur | Jumlah |
|---------------|---|-------------------|-------------|--------|
| 1. | <i>Self-discipline</i> (kedisiplinan diri) | 1,2,3,29,31,35,36 | 32,34 | 9 |
| 2. | <i>Deliberate/nonimpulsive</i> (aksi yang tidak impulsiv) | 4,26,27,28, | 5,6,30,33 | 8 |
| 3. | <i>Healthy habits</i> (pola hidup sehat) | 10,17 | 11,12,18,19 | 6 |
| 4. | <i>Work ethic</i> (etika kerja) | 7,8,20 | 9,21,22 | 6 |
| 5. | <i>Reliability</i> (kehandalan) | 13,14,15,16 | 23,24,25 | 7 |
| Jumlah | | 20 | 16 | 36 |

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat diketahui bahwa skala kontrol diri terdiri dari 36 aitem. Dari hasil uji validitas instrumen pada kontrol diri didapatkan hasil bahwa terdapat 16 aitem gugur, sedangkan jumlah aitem yang valid sebanyak 20 aitem dan bisa dikatakan valid semua karena mencapai standart yang telah ditetapkan.

2. Reliabilitas

Reliabilitas instrumen dalam penelitian ini menggunakan teknik *Alpha Cronbach* yang dibantu dengan program IBM SPSS (*Statistical Product And Service Solution*) 22.0 for windows. Reliabilitas dinyatakan dengan koefisien reliabilitas yang angkanya berada dalam rentang 0 hingga 1.00 berarti semakin tinggi koefisien reliabilitas mendekati angka 1.00 berarti semakin tinggi reliabilitas, begitu pula sebaliknya. Adapun hasil uji reliabilitas terhadap skala perilaku konsumtif dan kontrol diri adalah sebagai berikut :

Tabel 4.3 Reliabilitas Perilaku Konsumtif dan Kontrol Diri

| No | Aspek | Alpha | Status |
|----|--------------------|-------|----------------|
| 1 | Kontrol Diri | 0.841 | Reliabel/Bagus |
| 2 | Perilaku Konsumtif | 0.891 | Reliabel/Bagus |

Hasil uji reliabilitas pada kedua skala diatas dapat dikatakan reliabel karena hasil keduanya mendekati 1.00. Sehingga kedua skala tersebut layak untuk dijadikan sebagai instrumen penelitian yang telah dilakukan.

3. Kategorisasi Penelitian

a) Kategorisasi Perilaku Konsumtif

Penentuan norma penilaian dilakukan setelah mean hipotetik (M) dan standart deviasi (SD) diketahui. Berikut norma penilaian yang diperoleh :

Mean Hipotetik

$$\begin{aligned}
 M &= \frac{1}{2}(SIT + SIR) \sum item \\
 &= \frac{1}{2}(4 + 1)25 \\
 &= \frac{1}{2} \cdot 5 \cdot 25 \\
 &= 62,5
 \end{aligned}$$

Standart deviasi

$$\begin{aligned}
 SD &= \frac{1}{6}(Xmax - Xmin) \\
 &= \frac{1}{6}(100 - 25) \\
 &= 12,5
 \end{aligned}$$

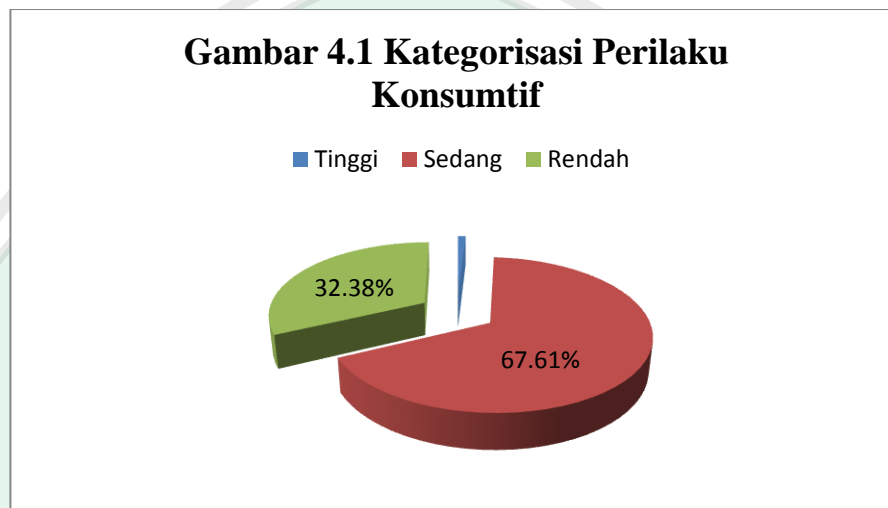
Setelah diketahui mean hipotetik dan standart deviasi, kemudian data dibagi menjadi 3 kategori yaitu tinggi, rendah, sedang. Dalam hal ini, untuk mengetahui tingkat dan menentukan kelompok setiap masing-masing kelompok yaitu dengan cara melakukan pemberian skor standart. Pemberian skor dilakukan dengan cara mengubah skor kasar ke dalam bentuk penyimpanan mean hipotetik dan standart deviasi dengan menggunakan norma-norma yang telah ditetapkan sebagai berikut :

Tabel 4.4 Kategorisasi Penelitian Perilaku Konsumtif

| Kategori | Norma |
|-----------------|--|
| Tinggi | $X \geq (\mu + 1\sigma)$ |
| Sedang | $(\mu - 1\sigma) \leq X < (\mu + 1\sigma)$ |
| Rendah | $X < (\mu - 1\sigma)$ |

Tabel 4.5 Kategorisasi Tingkat Perilaku Konsumtif

| Nilai | Kategori | Jumlah | Presentase |
|------------------|----------|--------|------------|
| $X \geq 75$ | Tinggi | 0 | 00.00% |
| $50 \leq X < 75$ | Sedang | 71 | 67.61% |
| $X < 50$ | Rendah | 34 | 32.38% |
| Total | | 105 | 100% |

Gambar 4.1 Kategorisasi Perilaku Konsumtif

Berdasarkan diagram di atas dapat menunjukkan bahwa frekuensi dan presentase tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang. Diagram tersebut menunjukkan dari 105 orang, 34 orang mahasiswa (32.38%) memiliki perilaku konsumtif yang rendah dan 71 orang mahasiswa (67.61%) memiliki perilaku konsumtif sedang. Presentase tertinggi terletak pada perilaku konsumtif sedang.

b) Kategorisasi Kontrol Diri

Penentuan norma penilaian dilakukan setelah mean hipotetik (M) dan standart deviasi (SD) diketahui. Berikut norma penilaian yang diperoleh :

Mean Hipotetik

$$\begin{aligned}
 M &= \frac{1}{2}(SIT + SIR) \sum item \\
 &= \frac{1}{2}(4 + 1)20 \\
 &= \frac{1}{2} . 5 . 20 \\
 &= 50
 \end{aligned}$$

Standart deviasi

$$\begin{aligned}
 SD &= \frac{1}{6}(Xmax - Xmin) \\
 &= \frac{1}{6}(80 - 20) \\
 &= 10
 \end{aligned}$$

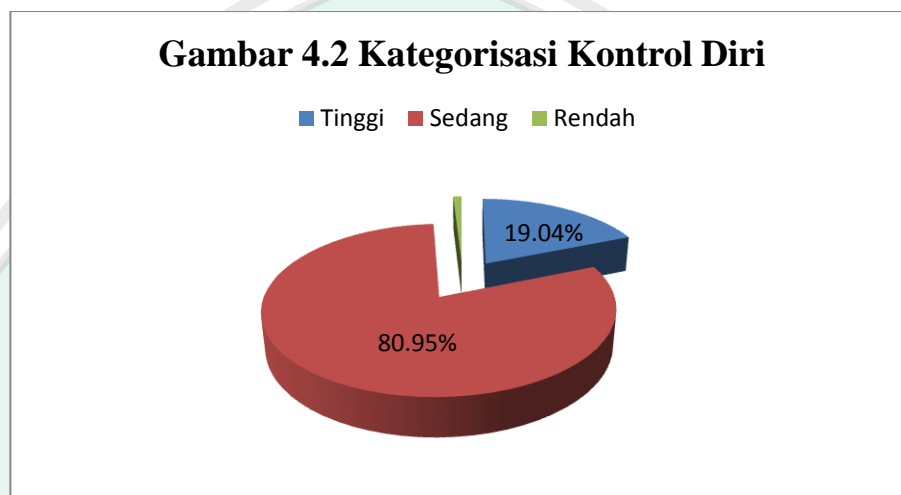
Setelah diketahui mean hipotetik dan standart deviasi, kemudian data dibagi menjadi 3 kategori yaitu tinggi, rendah, sedang. Dalam hal ini, untuk mengetahui tingkat dan menentukan kelompok setiap masing-masing kelompok yaitu dengan cara melakukan pemberian skor standart. Pemberian skor dilakukan dengan cara mengubah skor kasar ke dalam bentuk penyimpanan mean hipotetik dan standart deviasi dengan menggunakan norma-norma yang telah ditetapkan sebagai berikut :

Tabel 4.6 Kategorisasi Penelitian Kontrol Diri

| Kategori | Norma |
|-----------------|--|
| Tinggi | $X \geq (\mu + 1\sigma)$ |
| Sedang | $(\mu - 1\sigma) \leq X < (\mu + 1\sigma)$ |
| Rendah | $X < (\mu - 1\sigma)$ |

Tabel 4.7 Kategorisasi Tingkat Kontrol Diri

| Nilai | Kategori | Jumlah | Presentase |
|------------------|----------|--------|------------|
| $X \geq 60$ | Tinggi | 20 | 19.04% |
| $40 \leq X < 60$ | Sedang | 85 | 80.95% |
| $X < 40$ | Rendah | 0 | 00.00% |
| Total | | 105 | 100% |

Gambar 4.2 Kategorisasi Kontrol Diri

Berdasarkan diagram di atas dapat menunjukkan bahwa frekuensi dan presentase tingkat kontrol diri pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang. Diagram tersebut menunjukkan dari 105 orang, 85 orang mahasiswa (80.95%) memiliki kontrol diri sedang dan 20 orang mahasiswa (19.04%) memiliki kontrol diri rendah. Presentase tertinggi terletak pada kontrol diri sedang.

4. Hasil Uji Prasyarat Analisis

a) Uji Normalitas

Hasil uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan metode Kolmogorv Smirnov. Adapun rincian data uji normalitas adalah sebagai berikut :

Tabel 4.8 Hasil Uji Normalitas

| Variable | Kolmogorov – Smirnov | Probabilitas | Keterangan |
|-----------------------|-----------------------------|---------------------|-------------------|
| Kontrol Diri (X) | 0.075 | 0.178 | Normal |
| Perilaku Kosumtif (Y) | 0.080 | 0.093 | Normal |

Data tersebut menyebutkan bahwa nilai Kolmogorov Smirnov $p = 0.178$ dan $p = 0.093$ ($p > 0.05$) yang berarti data tersebut data berdistribusi normal.

b) Uji Linieritas

Uji linieritas bertujuan untuk mengetahui kedua variabel memiliki hubungan yang linier atau tidak secara signifikan. Dua variabel dikatakan mempunyai hubungan yang linier bila signifikan < 0.05 .

Tabel 4.9 Hasil Uji Linieritas

| Variable | F | P | Keterangan |
|--|----------|----------|-------------------|
| Kontrol Diri (X) Perilaku Kosumtif (Y) | 10.456 | 0.002 | Linier |

Dari hasil di atas diketahui bahwa tingkat signifikan uji linieritas variabel perilaku konsumtif dengan kontrol diri menunjukkan hasil 0.02 dimana sig dari linearity < 0.05 , maka dapat disimpulkan bahwa kedua variabel memiliki hubungan yang linier.

c) Uji Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara dua variabel perilaku konsumtif dan variabel kontrol diri. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan analisis korelasi *product moment*

dengan menggunakan bantuan program IBM SPSS (*Statistical Product And Service Solution*) 22.0 for windows. Adapun hasil dari uji korelasi antara variabel perilaku konsumtif dan variabel kontrol diri adalah sebagai berikut :

Tabel 4.10 Hasil Uji Korelasi

| Hubungan Variabel | R | R Square | Probabilitas | Keterangan |
|--------------------------|----------|-----------------|---------------------|---------------------------|
| X dan Y | 0.304 | 0.092 | 0.000 | Ada hubungan yang negatif |

Berdasarkan tabel diatas diperoleh hasil nilai koefisien korelasi sebesar -.304 dan nilai probabilitas ($p = 0.001$) dengan banyak subjek 105 orang, hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara variabel perilaku konsumtif dan variabel kontrol diri, karena nilai korelasi -.304 mendekati angka 1.0 serta nilai probabilitas $p < 0.001$. Sehingga terdapat hubungan yang negatif dan signifikan antara perilaku konsumtif dan kontrol diri. Artinya semakin tinggi kontrol diri, semakin rendah perilaku konsumtif dan sebaliknya.

Dari hasil tersebut, maka dapat diambil kesimpulan bahwa korelasi antara variabel perilaku konsumtif dan variabel kontrol diri pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang kuat dan signifikan. Sehingga hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini diterima, yakni ada hubungan yang negatif antara perilaku konsumtif dengan kontrol diri pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang.

Penelitian ini juga meneliti berapa sumbangsih kontrol diri terhadap perilaku konsumtif berdasarkan rumus $r^2 \times 100\%$ yaitu - $.304^2 \times 100\% = 9.24\%$. Hal ini berarti kontrol diri berhubungan dengan perilaku konsumtif sebesar 9.24% dan 90.76% adalah faktor lain yang berhubungan dengan perilaku konsumtif.

D. Pembahasan

1. Tingkat Perilaku Konsumtif Mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang

Berdasarkan hasil analisis pada skala perilaku konsumtif bahwa tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang mayoritas pada kategori sedang, dengan presentase 67.61% yaitu sebanyak 71 orang, sedangkan mahasiswa yang berperilaku konsumtif kategori rendah memiliki presentase 32.38% yaitu sebanyak 34 orang dari keseluruhan populasi sebanyak 105 orang mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang.

Adanya perbedaan tingkat perilaku konsumtif dipengaruhi oleh beberapa faktor yang merupakan komponen perilaku konsumtif menurut Lina & Rasyid (1997) yaitu : a) pembelian impulsif, menunjukkan bahwa seseorang berperilaku membeli semata-mata karena didasari oleh hasrat yang tiba-tiba/keinginan sesaat. Seperti halnya beberapa subjek yang menyatakan bahwa ketika melihat barang yang menarik dan lucu, subjek akan membeli barang tersebut walaupun pada awalnya tidak ada rencana untuk membeli barang tersebut. b) pembelian tidak rasional, menunjukkan

bahwa seseorang melakukan pembelian bukan karena kebutuhan, tetapi karena gengsi agar dapat dikesankan sebagai orang yang modern. Seperti halnya beberapa subjek yang menyatakan bahwa mereka membeli barang-barang yang sedang *trend* agar tidak dianggap ketinggalan zaman. c) pemborosan, menunjukkan bahwa yang mengarah pada perilaku konsumtif adalah salah satu perilaku yang menghambur-hamburkan banyak dana tanpa didasari adanya kebutuhan yang jelas. Seperti halnya beberapa subjek yang menyatakan membeli bros maupun jilbab dalam jumlah yang banyak dalam sekali beli.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan banyak mahasiswa S1 Perbankan Syariah S1 Universitas Islam Negeri Malang yang memiliki perilaku konsumtif dengan tingkat sedang sebesar 67.61% yaitu sebanyak 71 orang. Berdasarkan indikator pada skala perilaku konsumtif artinya mahasiswa yang memiliki perilaku konsumtif yang sedang adalah mereka yang memiliki keinginan untuk membeli suatu barang namun masih bisa mengontrol dan melogika bahwa barang yang diinginkan tidak harus dibeli saat itu juga, tidak mengedepankan gengsi dan masih mampu membuat skala prioritas kebutuhannya.

Sedangkan mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang yang memiliki perilaku konsumtif dengan tingkat rendah sebesar 32,38% yaitu sebanyak 34 orang. Berdasarkan indikator skala konsumtif artinya mahasiswa yang memiliki perilaku konsumtif yang rendah adalah mereka yang memiliki keinginan untuk membeli suatu

barang namun menganggap apa yang mereka miliki sudah lebih dari cukup dan memikirkan betul-betul kegunaan suatu barang.

Menurut perspektif Islam, pada dasarnya setiap manusia mempunyai kecenderungan untuk melakukan perilaku konsumtif, namun tidak semua orang bisa menyalurkannya. Manusia yang berperilaku konsumtif diperingatkan dalam Al-Quran agar harta yang kita miliki dibelanjakan sesuai dengan aturan syara', tidak berlebih-lebihan dan juga tidak kikir. Inilah yang disebut dengan kesederhanaan dalam Islam.

Dalam surat Al-Isra' ayat 26 menerangkan bahwa :

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

Artinya: Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang yang miskin dan orang yang dalam perjalanan dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros (QS Al-Isra' : 26) (Al-Quran dan Terjemahannya : 2014)

Agama Islam melarang kita berperilaku berlebih-lebihan, seperti yang telah diterangkan dalam Al-Quran surat Al-A'raf ayat 31 :

يَا بَنِي آدَمَ خُذُوا زِينَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا
 تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ

Artinya: Hai anak Adam, pakailah pakaianmu yang indah disetiap (memasuki) masjid, makan dan minumlah, dan jangan berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan (QS Al-A'raf : 31). (Al-Quran dan Terjemahannya : 2014)

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa perilaku konsumtif merupakan perilaku yang tidak sesuai dengan ajaran

Islam mengenai konsumsi, karena Islam tidak memperbolehkan sikap bermewah-mewahan serta melarang sikap boros dan mubadzir.

2. Tingkat Kontrol Diri Mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang

Berdasarkan hasil analisis pada skala kontrol diri bahwa tingkat kontrol diri pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang mayoritas pada kategori sedang, dengan presentase 80.95% yaitu sebanyak 85 orang, sedangkan mahasiswa yang mendapat kontrol diri kategori tinggi memiliki presentase 19.04% yaitu sebanyak 20 orang dari keseluruhan populasi sebanyak 105 orang mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang.

Adanya perbedaan tingkat kontrol diri dipengaruhi oleh beberapa faktor yang merupakan komponen kontrol diri menurut Tangney dkk (2004) yaitu : a) *self-discipline*, yaitu mengacu pada kemampuan individu dalam melakukan disiplin diri. Individu dengan *self-discipline* mampu menahan dirinya dari hal-hal lain yang dapat mengganggu konsentrasinya, salah satu contohnya dengan menahan diri untuk tidak melakukan kegiatan belanja secara berlebihan. b) *deliberate/nonimpulsive*, yaitu kecenderungan individu untuk melakukan sesuatu dengan pertimbangan tertentu, bersifat hati-hati, dan tidak tergesa-gesa, seperti ketika seseorang ingin membeli suatu barang, maka seseorang tersebut memikirkan betul-betul kegunaan dan manfaat dari barang tersebut. c) *healthy habits*, yaitu kemampuan mengatur pola perilaku menjadi kebiasaan yang menyehatkan

bagi individu. Oleh karena itu, individu dengan *healthy habits* akan menolak sesuatu yang dapat menimbulkan dampak buruk bagi dirinya meskipun hal tersebut menyenangkan. d) *work ethic*, yang berkaitan dengan penilaian individu terhadap regulasi diri mereka di dalam layanan etika kerja. Individu mampu menyelesaikan pekerjaan dengan baik tanpa dipengaruhi oleh hal-hal lain meskipun hal tersebut bersifat menyenangkan, misalkan ketika mahasiswa dihadapkan pada pilihan untuk mengerjakan tugas kelompok dengan kegiatan *shopping* maka mahasiswa tersebut akan lebih mengutamakan mengerjakan tugas kelompoknya. e) *reliability*, yaitu hal-hal yang terkait dengan penilaian individu terhadap kemampuan dirinya dalam pelaksanaan rancangan jangka panjang untuk pencapaian tertentu. Individu ini secara konsisten akan mengatur perilakunya untuk mewujudkan setiap perencanaannya, seperti ketika individu memiliki cukup banyak uang yang bisa saja digunakan untuk berbelanja, tetapi individu tersebut lebih memilih untuk menabung untuk mewujudkan rencana jangka panjangnya misalkan melanjutkan studi.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan banyak mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang yang memiliki kontrol diri dengan tingkat sedang sebesar 80.95% yaitu sebanyak 85 orang. Berdasarkan indikator skala kontrol diri artinya mahasiswa yang memiliki kontrol diri yang sedang adalah mereka yang tidak terlalu baik dan tidak terlalu buruk dalam mengontrol dirinya. Dalam beberapa hal

mahasiswa tersebut bisa menghadapi situasi dengan baik dan dalam beberapa hal kurang baik.

Sedangkan mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang yang memiliki kontrol diri dengan tingkat tinggi sebesar 19.04% yaitu sebanyak 20 orang. Berdasarkan indikator skala kontrol diri artinya mahasiswa yang memiliki kontrol diri yang tinggi adalah mereka yang memiliki sifat disiplin, berfikir sebelum bertindak, tidak mudah terpengaruh, tidak mengerjakan sesuatu secara mendadak serta memiliki sifat konsisten.

Kontrol diri dalam Islam sangat dianjurkan bagi setiap muslim supaya dapat merealisasikannya dalam kehidupan sehari-hari. Mereka diwajibkan untuk selalu berintrospeksi atas segala apa yang telah dilakukannya terutama masalah-masalah yang berhubungan dengan orang lain. Allah berfirman :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَّاتَّقُوا اللّٰهَ ۗ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا

تَعْمَلُوْنَ ﴿١٨﴾

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allah dan hendaknya setiap diri memperlihatkan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”*. (Q.S Al-Hasyr : 18)
(Al-Quran dan Terjemahannya : 2014)

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa seorang mukmin hendaklah dapat mengendalikan dan menguasai emosi dan keimanan yang mendalam kepada Allah dan tindakan mengikuti

metode yang digariskan-Nya bagi kita dalam Al-Quran dan diuraikan oleh Rasulullah SAW, dimana dari hal tersebut akan memberikan kita kemauan, kekuatan dan kehendak yang memungkinkan kita untuk bisa mengendalikan dan menguasai emosi-emosi kita.

3. Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang

Menurut Toffler (dalam Djamaluddin, 1995 : 60), perilaku konsumtif adalah apabila kebiasaan membeli barang benar-benar menjadi tolak ukur kesuksesan hidup. Tidak lagi membeli barang-barang yang benar-benar dibutuhkan, tetapi membeli barang hanya semata-mata untuk membeli dan mencoba produk walau sebenarnya tidak memerlukan produk tersebut.

Menurut Lubis (dalam Lina & Rasyid, 1997) perilaku konsumtif adalah suatu perilaku membeli 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 diluar kebutuhan yang rasional, sebab pembelian tidak lagi didasarkan pada faktor kebutuhan, tetapi sudah pada taraf keinginan yang berlebihan. Konsumtivisme adalah pola-pola konsumsi yang bersifat foya-foya, pemborosan, kepuasan yang dapat menjadi kepuasan yang harus segera dipenuhi (Mahdalena : 1998).

Sedangkan kontrol diri merupakan suatu kecakapan individu dalam kepekaan membaca situasi diri dan lingkungannya. Selain itu, juga kemampuan untuk mengontrol dan mengolah faktor-faktor perilaku sesuai dengan situasi dan kondisi untuk menampilkan diri dalam melakukan sosialisasi, kemampuan untuk mengendalikan perilaku, kemampuan menarik perhatian, keinginan mengubah perilaku agar sesuai untuk orang lain, menyenangkan orang lain, selalu konform dengan orang lain dan menutupi perasaannya (Ghufron & Risnawati, 2010).

Sebagaimana penjelasan yang dikemukakan Munandar (2006), bahwa kontrol diri merupakan salah satu sifat kepribadian yang mempengaruhi seseorang dalam membeli atau menggunakan barang dan jasa. Hal yang sama juga dikemukakan oleh Sciffman & Kanuk (2004), bahwa kontrol diri merupakan salah satu sifat kepribadian yang cenderung mempengaruhi seseorang dalam mengkonsumsi barang atau jasa.

Peran kontrol diri menurut penelitian Antonides (Fitriana & Koenjoro, 2009) memiliki peranan yang penting dalam proses membeli suatu barang, karena kontrol diri mampu mengarahkan dan mengatur individu untuk melakukan hal yang positif termasuk dalam membelanjakan sesuatu. Individu yang memiliki kontrol diri tinggi akan mampu mengatur perilaku belanjannya sesuai dengan kebutuhan bukan hanya untuk memuaskan keinginan mereka, tidak mudah terpengaruh oleh tawaran dengan diskon yang besar, percaya diri dengan penampilan apa

adanya, mampu menata uang lebih efisien dengan membelanjakannya untuk sesuatu yang bermanfaat sebagai asset perilaku.

Munandar (2001) mengemukakan bahwa kontrol diri merupakan suatu sifat kepribadian yang mempengaruhi perilaku seseorang dalam membeli barang dan jasa. Kemampuan untuk tidak berperilaku konsumtif dipengaruhi oleh kontrol diri, sehingga para mahasiswa diharapkan mampu mengendalikan perilakunya. Dengan adanya kontrol diri maka para mahasiswa dapat mengendalikan perilakunya karena pada dasarnya setiap individu memiliki suatu mekanisme yang dapat membantu, mengatur, dan mengarahkan perilakunya. Penyebab kurangnya kontrol diri pada remaja adalah kurang percaya diri, kurang keterampilan dalam berkomunikasi (misalnya sulit menolak ajakan teman), tidak bisa bersikap tegas, konsep diri yang belum jelas, dan pengambilan keputusan yang rendah.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang negatif antara kontrol diri dan perilaku konsumtif mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang. Adapun nilai korelasi dari hubungan tersebut adalah -0.304 dan signifikansi (p) sebesar 0.001 . Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi subjek mendapatkan nilai kontrol diri tinggi maka subjek akan cenderung memiliki nilai perilaku konsumtif yang rendah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang mayoritas tergolong sedang yakni 67.71%. Ini artinya mahasiswa yang memiliki perilaku konsumtif yang sedang adalah mereka yang memiliki keinginan untuk membeli suatu barang namun masih bisa mengontrol dan melogika bahwa barang yang diinginkan tidak harus dibeli saat itu juga.
2. Tingkat kontrol diri pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang mayoritas tergolong sedang yakni 80.95%. Artinya mahasiswa yang memiliki kontrol diri yang sedang adalah mereka yang tidak terlalu baik dan tidak terlalu buruk dalam mengontrol dirinya. Dalam beberapa hal mahasiswa tersebut bisa menghadapi situasi dengan baik dan dalam beberapa hal kurang baik.
3. Berdasarkan hasil uji korelasi antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif menunjukkan adanya hubungan yang negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang yakni $r = -.304^*$ $p = 0.001$. Semakin tinggi kontrol diri maka semakin rendah perilaku konsumtif pada

mahasiswa S1 Perbankan Syariah UIN Malang, dan berlaku sebaliknya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disarankan yakni sebagai berikut :

1. Berdasarkan kesimpulan yang pertama, peneliti menyarankan kepada semua masyarakat kampus terutama mahasiswa dalam menghadapi situasi yang menyenangkan seperti belanja, hendaknya selalu menanamkan rasa percaya diri bahwa dia mampu mengontrol diri pada kondisi tersebut. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara mengenali pikiran negatif yang ada pada diri kita kemudian menghilangkan pikiran negatif tersebut, mengenali bakat-bakat yang dimiliki sehingga bisa menyalurkan bakat tersebut dengan maksimal, dan yang terpenting adalah selalu menjadi diri sendiri.
2. Berdasarkan kesimpulan kedua, peneliti menyarankan kepada semua masyarakat kampus terutama mahasiswa untuk senantiasa meningkatkan dan memelihara kontrol diri yang sudah dimiliki. Hal ini dimaksudkan agar kondisi psikologis mahasiswa semakin baik sehingga dapat mengontrol hal-hal yang kurang baik walaupun hal tersebut menyenangkan. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara mengenali diri sendiri dan mengidentifikasi apa yang kita rasakan, menenangkan diri dan membuang emosi negatif yang timbul dan berfikir secara netral.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustian, Ary Ginanjar. 2001. *Rahasia Sukses Membangun Kecerdasan Emosi dan Spiritual (ESQ)*. Jakarta : Arga.
- Arikunto, Suharsami. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Penelitian Praktik*. Jakarta : Reneka Cipta.
- Azwar, Saifuddin. 2012. *Reliabilitas dan Validitas Edisi 4*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Azwar, Saifuddin. 2013. *Metode Penelitian*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Calhoun, James F & Acocella, Joan Ross. 1990. *Psikologi Tentang Penyesuaian dan Hubungan Kemanusiaan*. Ter R.S Satmoko Edisi 3. Semarang : IKIP.
- Creswell, John W. 2013. *Research Design : Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Departemen Agama RI. *Al-Quran dan Terjemahannya*. 2014. Jakarta.
- Deteksi Jawa Pos. 2003. *Buat Daftar Belanja*.
www.jawapos.com/index.php?act=detail_c&id=107303-17k
(diakses 28 Maret 2016).
- Desmita. 2005. *Psikologi Perkembangan*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Djamaluddin, Ancok. 1995. *Nuansa Psikologi Pembangunan*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Engel, J, Blackwell, Miniard. 1995. *Consumer Behavior*, Eight Edt. Florida : The Dryden Press.
- Fitriana, N & Koentjoro. 2009. *Keranjang Berbelanja Pada Wanita Bekerja., Vol. 7, 48-57*

- Fransisca & P. Tommy YS Suyasa. 2005. Perbandingan Perilaku Konsumtif berdasarkan Metode Pembayaran, *Jurnal Phronesis*, Fakultas Psikologi Universitas Tarumanegara.
- Ghufron, M. Nur & Risnawati, RS. 2010. *Teori-teori Psikologi*. Jogjakarta : Ar-Ruzz Media.
- Hadi, Sutrisno. 2000. *Metodologi Research*. Yogyakarta : Andi Yogyakarta.
- Hurlock, EB. 2004. *Psikologi Perkembangan Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan*. Jakarta : Erlangga.
- Hurlock, EB. 2006. *Adolence Developmmment* (4 th ed). Tokyo : MC Graw-Hill Kogokusha Ltd.
- Lina & Haryanto F Rosyid. 1997. Perilaku Konsumtif Locus of Control pada Remaja Putri. *Jurnal Psikologika*, Fakultas Psikologi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
- Mahdalena. 1998. Peran Inensitas Interaksi dengan Temuan di Lingkungan Pergaulan Sekolah terhadap Sikap Konsumtif. *Jurnal Psikologika*, Fakultas Psikologi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
- Monks, FJ. Knoers AMP, Haditono, Siti Rahayu. 2006. *Psikologi Perkembangan : Pengantar dalam Berbagai Bagiannya*. Yogyakarta : UGM Press.
- Munandar, Ashar Sunyoto. 2006. *Psikologi Industri dan Organisasi*. Jakarta : UI Press.
- Mowen. 1995. *Perilaku Konsumen dan Perilaku Pemasaran*. Jakarta : Karangan Sutisna.
- Najati, Utsman. 1993. *Belajar EQ dan ESQ dari Sunnah Nabi*. Ter. Irfan Salim. Jakarta : Hikmah.
- Ridho, Ali. 2013. *Prinsip-prinsip Pengembangan Instrumen Penelitian*. Tidak Dipublikasikan.

Sciffman, Leon & Kanuk, Leslie Lazar. 2004. *Perilaku Konsumen : Edisi 7*. Jakarta : PT Indeks.

Setiadi, N. J. 2003. *Perilaku Konsumen, Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*. Bogor: Kencana.

Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*. Bandung : Alfabeta.

Swastha & Handoko. 2000. *Manajemen Pemasaran : Analisa dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta : BPFE UI Depok.

Swastha & Handoko. 2012. *Manajemen Pemasaran : Analisis Perilaku Konsumen*. Yogyakarta : Liberty.

Tangney, June P. dkk. 2004. *High Self-Control Predict Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success*.

LAMPIRAN



Lampiran 1

BUKTI KONSULTASI

Nama : Zinti Munazzah
NIM : 12410013
Jurusan/Fakultas : Psikologi/Psikologi
Dosen Pembimbing : Dr. Ali Ridho. M,Si
Judul Skripsi : “Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif (Studi pada Mahasiswa S1 Perbankan UIN Malang”

| No | Tanggal | Hal Yang Dikonsultasikan | Tanda Tangan |
|----|---------|--|--------------|
| 1. | | Konsultasi Proposal Skripsi (BAB I, II, & III) | |
| 2. | | Revisi Proposal Skripsi (BAB I, II, & III) | |
| 3. | | Konsultasi BAB I, II, & III dan ACC Proposal Skripsi | |
| 4. | | Revisi BAB I, II & III | |
| 5. | | Konsultasi Skala Ukur penelitian | |
| 6. | | Konsultasi BAB IV & V | |
| 7. | | Revisi Bab IV & V | |
| 8. | | Konsultasi Bab I,II,III,IV & V | |
| 9. | | ACC Bab I,II,III,IV & V | |

Malang,
Mengetahui
Wakil Dekan Bidang Akademik

Dr. Fathul Lubabin Nuqul, M.Si
NIP. 19760512 200312 1 002

Lampiran 2 Skala Kontrol Diri

Nama :

Jenis Kelamin :

PETUNJUK PENGISIAN

Tandailah beberapa pernyataan dibawah ini yang sesuai dengan diri anda, dengan memberikan tanda (x) pada jawaban yang anda anggap paling sesuai dengan diri anda terhadap pernyataan tersebut. Tidak ada jawaban benar atau salah, semua jawaban adalah boleh.

Adapun pilihan jawaban tersebut adalah :

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

Kerjakanlah setiap pernyataan dengan teliti dan jangan sampai ada yang tertinggal.

SELAMAT MENGERJAKAN ☺

| NO | PERNYATAAN | SS | S | TS | STS |
|----|--|----|---|----|-----|
| 1 | Saya merasa kesulitan dalam menghilangkan kebiasaan buruk. | | | | |
| 2 | Saya membicarakan sesuatu yang tidak benar. | | | | |
| 3 | Walaupun kebiasaan itu salah, saya tidak mampu menghentikannya. | | | | |
| 4 | Saya lebih senang bertindak dulu, lalu berfikir. | | | | |
| 5 | Saya mengungkapkan apa saja yang ada dalam pikiran saya pada orang lain. | | | | |
| 6 | Saya digambarkan sebagai orang yang mudah berubah sikap oleh orang-orang | | | | |

| | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|
| | disekitar saya. | | | | |
| 7 | Saya mengerjakan tugas/pekerjaan secara mendadak. | | | | |
| 8 | Saya menunda untuk menyelesaikan suatu pekerjaan saat merasa senang/bahagia. | | | | |
| 9 | Saya memiliki masalah dalam berkonsentrasi. | | | | |
| 10 | Saya memakan makanan yang sehat. | | | | |
| 11 | Saya rutin berolahraga. | | | | |
| 12 | Saya minum atau mengkonsumsi obat secara berlebihan. | | | | |
| 13 | Saya menjaga segala sesuatu agar tetap rapi. | | | | |
| 14 | Saya mampu bekerja secara efektif terhadap tujuan jangka panjang. | | | | |
| 15 | Saya hobi menyela pembicaraan orang lain. | | | | |
| 16 | Saya mudah berubah pikiran. | | | | |
| 17 | Saya memperhatikan komposisi makanan saya sehari-hari. | | | | |
| 18 | Saya mengikuti senam di hari minggu. | | | | |
| 19 | Saya rutin mengkonsumsi vitamin. | | | | |
| 20 | Ketika mendapat tugas, saya langsung mengerjakannya. | | | | |
| 21 | Saya menyelesaikan tugas sesuai target yang diberikan. | | | | |
| 22 | Saya fokus dalam melaksanakan tugas. | | | | |
| 23 | Saya dapat diandalkan dalam hal tepat waktu. | | | | |
| 24 | Saya adalah orang yang dapat dipercaya. | | | | |
| 25 | Saya tidak dapat menjaga rahasia | | | | |

| | | | | | |
|----|---|--|--|--|--|
| | dengan baik. | | | | |
| 26 | Saya terbawa perasaan saya sendiri. | | | | |
| 27 | Saya termasuk orang yang teguh dalam berpendirian. | | | | |
| 28 | Saya sulit untuk menolak ajakan teman. | | | | |
| 29 | Saya menghabiskan banyak uang . | | | | |
| 30 | Saya tidak mudah berkecil hati. | | | | |
| 31 | Saya mudah untuk lepas kontrol. | | | | |
| 32 | Saya berharap mampu menjadi orang yang disiplin. | | | | |
| 33 | Saya menolak sesuatu yang buruk bagi saya. | | | | |
| 34 | Saya menahan diri agar tidak lepas kontrol. | | | | |
| 35 | Saya adalah orang yang memiliki disiplin diri yang kuat menurut orang-orang disekitar saya. | | | | |
| 36 | Saya adalah orang yang tepat waktu. | | | | |

TERIMA KASIH ☺

Lampiran 3 Skala Perilaku Konsumtif

Nama :

Jenis Kelamin :

PETUNJUK PENGISIAN

Tandailah beberapa pernyataan dibawah ini yang sesuai dengan diri anda, dengan memberikan tanda (x) pada jawaban yang anda anggap paling sesuai dengan diri anda terhadap pernyataan tersebut. Tidak ada jawaban benar atau salah, semua jawaban adalah boleh.

Adapun pilihan jawaban tersebut adalah :

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

Kerjakanlah setiap pernyataan dengan teliti dan jangan sampai ada yang tertinggal.

SELAMAT MENGERJAKAN ☺

| NO | PERNYATAAN | SS | S | TS | STS |
|----|--|----|---|----|-----|
| 1 | Saya membeli pakaian karena suka modelnya, walaupun sebenarnya saya tidak berniat membeli. | | | | |
| 2 | Setiap kali ke mall/distribution outlet, saya tertarik dengan barangnya dan langsung membelinya. | | | | |
| 3 | Saya tiba-tiba membeli barang di mall/distribution outlet yang sedang dipajang karena takut kehabisan. | | | | |
| 4 | Saya tidak menyesal jika menunda pembelian suatu produk, meskipun nanti ketinggalan produk tersebut. | | | | |

| | | | | | |
|----|---|--|--|--|--|
| 5 | Walaupun saya memiliki uang dan menginginkannya, saya menahan diri untuk tidak membeli barang tersebut. | | | | |
| 6 | Saya tidak mudah tergoda untuk membeli produk yang tiba-tiba saya lihat. | | | | |
| 7 | Produk yang saya inginkan tidak harus segera saya beli saat itu juga. | | | | |
| 8 | Saya mementingkan membeli pakaian daripada membeli kebutuhan saya sebagai mahasiswa. | | | | |
| 9 | Saya tetap membeli jaket meskipun telah membeli sweater. | | | | |
| 10 | Bagi saya, tidak perlu memaksakan diri untuk membeli suatu produk hanya karena ingin diperhatikan orang lain. | | | | |
| 11 | Saya tidak malu membeli barang yang tidak bermerk. | | | | |
| 12 | Saya merasa penampilan luar bukan segalanya, jadi tidak harus selalu mengikuti trend. | | | | |
| 13 | Saya hanya membeli barang sesuai kebutuhan. | | | | |
| 14 | Saya tidak segan-segan membeli pakaian di mall/distribution outlet, meskipun saat itu uang saya menipis. | | | | |
| 15 | Saya membeli barang yang sedang trend meskipun saya sudah mempunyai banyak barang. | | | | |
| 16 | Bagi saya, menghabiskan uang saku untuk belanja adalah hal yang biasa. | | | | |
| 17 | Saya lebih memprioritaskan menabung daripada membeli barang yang sedang trend. | | | | |

| | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|
| 18 | Saya akan membandingkan harga dengan seksama sebelum membeli barang. | | | | |
| 19 | Saya tidak suka membeli barang di mall/distribution outlet karena hanya menghabiskan uang saku saya. | | | | |
| 20 | Saya tidak terburu-buru dalam membeli suatu produk. | | | | |
| 21 | Ketika melihat pakaian yang saya suka modelnya, saya harus beli saat itu juga. | | | | |
| 22 | Saya membeli suatu produk karena tiba-tiba tertarik saja. | | | | |
| 23 | Barang yang saya beli, saya gunakan untuk memperbanyak koleksi. | | | | |
| 24 | Barang-barang yang saya beli kadang tidak terpakai. | | | | |
| 25 | Lebih baik mementingkan keperluan kuliah daripada gaya berbusana. | | | | |
| 26 | Saya cenderung tidak perhitungan menggunakan uang saku untuk membeli produk di mall/distribution outlet. | | | | |
| 27 | Saya tetap membeli suatu produk walaupun uang saya pas-pasan. | | | | |
| 28 | Saya mampu menahan diri untuk tidak terpengaruh rayuan penjual. | | | | |
| 29 | Produk yang sedang trend tidak harus saya miliki. | | | | |
| 30 | Saya senang membeli produk yang sedang trend. | | | | |

TERIMA KASIH ☺

Lampiran 4 Hasil Uji Beda Variabel Kontrol Diri

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

| | | N | % |
|-------|-----------------------|-----|-------|
| Cases | Valid | 105 | 100.0 |
| | Excluded ^a | 0 | .0 |
| | Total | 105 | 100.0 |

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .841 | 20 |

Item Statistics

| | Mean | Std. Deviation | N |
|-----|------|----------------|-----|
| x1 | 2.27 | .654 | 105 |
| x2 | 3.18 | .601 | 105 |
| x3 | 2.82 | .731 | 105 |
| x4 | 2.85 | .769 | 105 |
| x7 | 2.51 | .735 | 105 |
| x8 | 2.66 | .677 | 105 |
| x10 | 2.94 | .569 | 105 |
| x13 | 3.03 | .642 | 105 |
| x14 | 3.00 | .519 | 105 |
| x15 | 3.13 | .666 | 105 |
| x16 | 2.49 | .637 | 105 |
| x17 | 2.62 | .671 | 105 |
| x20 | 2.38 | .641 | 105 |

| | | | |
|-----|------|------|-----|
| x26 | 2.43 | .705 | 105 |
| x27 | 2.99 | .546 | 105 |
| x28 | 2.31 | .670 | 105 |
| x29 | 2.57 | .783 | 105 |
| x31 | 2.71 | .743 | 105 |
| x35 | 2.90 | .553 | 105 |
| x36 | 2.96 | .664 | 105 |

Item-Total Statistics

| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item- Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|-----|-------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|
| x1 | 52.49 | 39.406 | .467 | .832 |
| x2 | 51.57 | 39.959 | .441 | .833 |
| x3 | 51.93 | 39.159 | .435 | .833 |
| x4 | 51.90 | 39.164 | .406 | .835 |
| x7 | 52.24 | 38.991 | .451 | .832 |
| x8 | 52.10 | 38.760 | .528 | .829 |
| x10 | 51.81 | 41.098 | .308 | .838 |
| x13 | 51.72 | 40.279 | .365 | .836 |
| x14 | 51.75 | 41.092 | .347 | .837 |
| x15 | 51.62 | 39.392 | .459 | .832 |
| x16 | 52.27 | 39.217 | .507 | .830 |
| x17 | 52.13 | 39.424 | .451 | .832 |
| x20 | 52.37 | 39.563 | .458 | .832 |
| x26 | 52.32 | 39.625 | .400 | .835 |
| x27 | 51.76 | 40.645 | .392 | .835 |
| x28 | 52.44 | 40.249 | .350 | .837 |
| x29 | 52.18 | 39.150 | .399 | .835 |
| x31 | 52.04 | 38.922 | .452 | .832 |
| x35 | 51.86 | 40.451 | .414 | .834 |
| x36 | 51.79 | 40.283 | .349 | .837 |

Scale Statistics

| Mean | Variance | Std. Deviation | N of Items |
|-------|----------|----------------|------------|
| 54.75 | 43.669 | 6.608 | 20 |

Lampiran 5 Hasil Uji Beda Variabel Perilaku Konsumtif

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

| | | N | % |
|-------|-----------------------|-----|-------|
| Cases | Valid | 105 | 100.0 |
| | Excluded ^a | 0 | .0 |
| | Total | 105 | 100.0 |

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .891 | 25 |

Item Statistics

| | Mean | Std. Deviation | N |
|-----|------|----------------|-----|
| y1 | 2.46 | .772 | 105 |
| y2 | 2.10 | .634 | 105 |
| y3 | 2.08 | .675 | 105 |
| y5 | 2.21 | .600 | 105 |
| y6 | 2.18 | .647 | 105 |
| y7 | 2.01 | .612 | 105 |
| y8 | 2.11 | .711 | 105 |
| y9 | 2.15 | .647 | 105 |
| y10 | 1.91 | .709 | 105 |

| | | | |
|-----|------|------|-----|
| y11 | 2.00 | .665 | 105 |
| y12 | 1.99 | .714 | 105 |
| y13 | 1.93 | .593 | 105 |
| y14 | 2.06 | .677 | 105 |
| y15 | 2.28 | .686 | 105 |
| y16 | 2.07 | .711 | 105 |
| y17 | 2.04 | .720 | 105 |
| y21 | 2.27 | .697 | 105 |
| y22 | 2.56 | .634 | 105 |
| y23 | 2.22 | .635 | 105 |
| y25 | 1.98 | .759 | 105 |
| y26 | 2.32 | .727 | 105 |
| y27 | 2.15 | .632 | 105 |
| y28 | 2.02 | .571 | 105 |
| y29 | 2.02 | .635 | 105 |
| y30 | 2.44 | .733 | 105 |

Item-Total Statistics

| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item- Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|-----|-------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|
| y1 | 51.10 | 73.075 | .371 | .890 |
| y2 | 51.46 | 73.327 | .446 | .888 |
| y3 | 51.49 | 72.214 | .515 | .886 |
| y5 | 51.35 | 74.480 | .361 | .889 |
| y6 | 51.38 | 73.180 | .449 | .888 |
| y7 | 51.55 | 74.538 | .346 | .890 |
| y8 | 51.45 | 70.442 | .639 | .883 |
| y9 | 51.41 | 72.302 | .532 | .886 |
| y10 | 51.65 | 73.077 | .412 | .889 |
| y11 | 51.56 | 73.556 | .401 | .889 |
| y12 | 51.57 | 73.497 | .373 | .890 |
| y13 | 51.63 | 73.774 | .437 | .888 |
| y14 | 51.50 | 73.291 | .416 | .888 |

| | | | | |
|-----|-------|--------|------|------|
| y15 | 51.29 | 71.225 | .594 | .884 |
| y16 | 51.50 | 70.906 | .599 | .884 |
| y17 | 51.52 | 72.521 | .452 | .888 |
| y21 | 51.30 | 70.845 | .617 | .883 |
| y22 | 51.00 | 72.519 | .523 | .886 |
| y23 | 51.34 | 72.381 | .536 | .886 |
| y25 | 51.58 | 72.207 | .449 | .888 |
| y26 | 51.24 | 72.549 | .444 | .888 |
| y27 | 51.41 | 72.340 | .543 | .885 |
| y28 | 51.54 | 74.308 | .400 | .889 |
| y29 | 51.54 | 73.674 | .413 | .888 |
| y30 | 51.12 | 72.360 | .456 | .887 |

Scale Statistics

| Mean | Variance | Std. Deviation | N of Items |
|-------|----------|----------------|------------|
| 53.56 | 78.575 | 8.864 | 25 |

Lampiran 6 Uji Normalitas

Tests of Normality

| | Kolmogorov-Smirnov ^a | | | Shapiro-Wilk | | |
|--------------|---------------------------------|-----|------|--------------|-----|------|
| | Statistic | df | Sig. | Statistic | df | Sig. |
| konsumtif | .075 | 105 | .178 | .990 | 105 | .658 |
| kontrol_diri | .080 | 105 | .093 | .967 | 105 | .010 |

a. Lilliefors Significance Correction

Lampiran 7 Uji Linieritas

ANOVA^b

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|-----|-------------|--------|-------------------|
| 1 | Regression | 753.099 | 1 | 753.099 | 10.456 | .002 ^a |
| | Residual | 7418.749 | 103 | 72.027 | | |
| | Total | 8171.848 | 104 | | | |

ANOVA^b

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|-----|-------------|--------|-------------------|
| 1 | Regression | 753.099 | 1 | 753.099 | 10.456 | .002 ^a |
| | Residual | 7418.749 | 103 | 72.027 | | |
| | Total | 8171.848 | 104 | | | |

a. Predictors: (Constant), Kontrol_diri

b. Dependent Variable: Konsumtif

Lampiran 8 Uji Hipotesis

Model Summary^b

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Durbin-Watson |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|---------------|
| 1 | .304 ^a | .092 | .083 | 8.487 | 1.736 |

a. Predictors: (Constant), Kontrol_diri

b. Dependent Variable: Konsumtif

Correlations

| | | Kontrol_diri | Konsumtif |
|--------------|---------------------|--------------|-----------|
| Kontrol_diri | Pearson Correlation | 1 | -.304** |
| | Sig. (1-tailed) | | .001 |
| | N | 105 | 105 |
| Konsumtif | Pearson Correlation | -.304** | 1 |
| | Sig. (1-tailed) | .001 | |
| | N | 105 | 105 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Lampiran 9 Foto



Pengisian Angket Penelitian



KONTROL
DIRI

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 7 | 8 | 10 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 20 | 26 | 27 | 28 | 29 | 31 | 35 | 36 | jumlah | |
|----|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--------|--------|
| 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 52 | sedang |
| 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 75 | tinggi |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 63 | tinggi |
| 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 55 | sedang |
| 5 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 54 | sedang |
| 6 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 59 | sedang |
| 7 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 49 | sedang |
| 8 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 68 | tinggi |
| 9 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 67 | tinggi |
| 10 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 59 | sedang |
| 11 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 53 | sedang |
| 12 | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 44 | sedang |
| 13 | 2 | 4 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 51 | sedang |
| 14 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 1 | 1 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 4 | 51 | sedang |
| 15 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 61 | tinggi |
| 16 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 52 | sedang |
| 17 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 67 | tinggi |
| 18 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 55 | sedang |
| 19 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 53 | sedang |
| 20 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 43 | sedang |
| 21 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 50 | sedang |
| 22 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 46 | sedang |
| 23 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 50 | sedang |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|--------|
| 24 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 48 | sedang |
| 25 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 49 | sedang |
| 26 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 60 | tinggi |
| 27 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 56 | sedang |
| 28 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 57 | sedang |
| 29 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 56 | sedang |
| 30 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 44 | sedang |
| 31 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 50 | sedang |
| 32 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 50 | sedang |
| 33 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 48 | sedang |
| 34 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 45 | sedang |
| 35 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 56 | sedang |
| 36 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 4 | 4 | 52 | sedang |
| 37 | 3 | 3 | 1 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 65 | tinggi |
| 38 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 53 | sedang |
| 39 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 60 | tinggi |
| 40 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 55 | sedang |
| 41 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 59 | sedang |
| 42 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 56 | sedang |
| 43 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 62 | tinggi |
| 44 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 4 | 2 | 3 | 52 | sedang |
| 45 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 53 | sedang |
| 46 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 51 | sedang |
| 47 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 59 | sedang |
| 48 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 58 | sedang |
| 49 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 52 | sedang |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|--------|
| 50 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 55 | sedang |
| 51 | 2 | 4 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 56 | sedang |
| 52 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 46 | sedang |
| 53 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 45 | sedang |
| 54 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 52 | sedang |
| 55 | 3 | 4 | 4 | 4 | 1 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 | 2 | 4 | 3 | 62 | tinggi |
| 56 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 49 | sedang |
| 57 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 54 | sedang |
| 58 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 1 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 68 | tinggi |
| 59 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 50 | sedang |
| 60 | 2 | 3 | 4 | 3 | 1 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 1 | 4 | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 58 | sedang |
| 61 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 52 | sedang |
| 62 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 60 | tinggi |
| 63 | 3 | 4 | 4 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 55 | sedang |
| 64 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 61 | tinggi |
| 65 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 3 | 51 | sedang |
| 66 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 57 | sedang |
| 67 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 57 | sedang |
| 68 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 56 | sedang |
| 69 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 57 | sedang |
| 70 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 58 | sedang |
| 71 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 56 | sedang |
| 72 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 60 | tinggi |
| 73 | 3 | 4 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 58 | sedang |
| 74 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 43 | sedang |
| 75 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 58 | sedang |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|--------|
| 76 | 2 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 54 | sedang |
| 77 | 2 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 58 | sedang |
| 78 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 67 | tinggi |
| 79 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 2 | 45 | sedang |
| 80 | 1 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 46 | sedang |
| 81 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 46 | sedang |
| 82 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 44 | sedang |
| 83 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 50 | sedang |
| 84 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 46 | sedang |
| 85 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 57 | sedang |
| 86 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 50 | sedang |
| 87 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 58 | sedang |
| 88 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 44 | sedang |
| 89 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 53 | sedang |
| 90 | 1 | 4 | 1 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 1 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 4 | 60 | tinggi |
| 91 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 58 | sedang |
| 92 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 52 | sedang |
| 93 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 52 | sedang |
| 94 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 58 | sedang |
| 95 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 58 | sedang |
| 96 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 57 | sedang |
| 97 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 46 | sedang |
| 98 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 50 | sedang |
| 99 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 55 | sedang |
| 100 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 60 | tinggi |
| 101 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 57 | sedang |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|--------|
| 102 | 2 | 3 | 2 | 1 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 | 51 | sedang |
| 103 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 76 | tinggi |
| 104 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 65 | tinggi |
| 105 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 59 | sedang |



KONSUMTIF

| 1 | 2 | 3 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 21 | 22 | 23 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | Jumlah | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--------|--------|
| 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 37 | rendah |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 41 | rendah |
| 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 57 | sedang |
| 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 51 | sedang |
| 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 48 | rendah |
| 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 60 | sedang |
| 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 56 | sedang |
| 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 56 | sedang |
| 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 40 | rendah |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 53 | sedang |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 49 | rendah |
| 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 50 | sedang |
| 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 59 | sedang |
| 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 42 | rendah |
| 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 39 | rendah |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 55 | sedang |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 4 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 4 | 1 | 46 | rendah |
| 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 58 | sedang |
| 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 66 | sedang |
| 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 59 | sedang |
| 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 65 | sedang |
| 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 57 | sedang |
| 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 55 | sedang |
| 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 64 | sedang |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|--------|--------|
| 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 61 | sedang |
| 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 52 | sedang |
| 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 52 | sedang |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 49 | rendah |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 51 | sedang | |
| 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 62 | sedang | |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 38 | rendah |
| 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 67 | sedang |
| 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 39 | rendah |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 53 | sedang |
| 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 59 | sedang |
| 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 69 | sedang |
| 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 3 | 3 | 1 | 1 | 1 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 43 | rendah |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 51 | sedang |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 47 | rendah |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 50 | sedang |
| 4 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 47 | rendah |
| 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 52 | sedang |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 52 | sedang |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 50 | sedang |
| 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 45 | rendah |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 48 | rendah |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 68 | sedang |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 59 | sedang |
| 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 60 | sedang |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 50 | sedang |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|--------|--------|
| 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 40 | rendah | |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 47 | rendah | |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 45 | rendah | |
| 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 46 | rendah | |
| 3 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 52 | sedang | |
| 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 55 | sedang | |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 3 | 56 | sedang | |
| 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 52 | sedang | |
| 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 4 | 52 | sedang | |
| 4 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 55 | sedang | |
| 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 56 | sedang | |
| 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 43 | rendah | |
| 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 54 | sedang | |
| 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 60 | sedang | |
| 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 71 | sedang | |
| 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 55 | sedang | |
| 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 45 | rendah | |
| 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 51 | sedang | |
| 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 49 | rendah | |
| 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 44 | rendah | |
| 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 63 | sedang |
| 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 56 | sedang | |
| 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 45 | rendah | |
| 4 | 2 | 4 | 1 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 1 | 4 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 69 | sedang | |
| 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 49 | rendah | |
| 2 | 1 | 1 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 41 | rendah | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|--------|
| 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 42 | rendah |
| 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 1 | 4 | 3 | 4 | 3 | 64 | sedang |
| 4 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 67 | sedang |
| 4 | 3 | 2 | 3 | 1 | 3 | 4 | 3 | 3 | 1 | 3 | 1 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 1 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 71 | sedang |
| 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 60 | sedang |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 53 | sedang |
| 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 53 | sedang |
| 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 61 | sedang |
| 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 49 | rendah |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 47 | rendah |
| 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 50 | sedang |
| 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 69 | sedang |
| 4 | 4 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 67 | sedang |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 28 | rendah |
| 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 56 | sedang |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 51 | sedang |
| 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 61 | sedang |
| 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 47 | rendah |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 40 | rendah |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 | 52 | sedang |
| 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 64 | sedang |
| 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 67 | sedang |
| 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 62 | sedang |
| 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 49 | rendah |
| 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 74 | sedang |
| 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 61 | sedang |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|--------|
| 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 51 | sedang |
| 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 61 | sedang |
| 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 59 | sedang |



