

**HUBUNGAN KONTROL DIRI DENGAN PERILAKU  
KONSUMTIF PEMBELIAN *ONLINE* MAHASISWA PSIKOLOGI  
UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
PADA MASA PANDEMI**

**SKRIPSI**



Oleh:

**KHILMI RAHMAWATI**

**NIM. 18410106**

**FAKULTAS PSIKOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
2022**

**HUBUNGAN KONTROL DIRI DENGAN PERILAKU  
KONSUMTIF PEMBELIAN *ONLINE* MAHASISWA UIN  
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
PADA MASA PANDEMI**

**SKRIPSI**

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

Oleh :

Khilmi Rahmawati  
NIM. 18410106

**FAKULTAS PSIKOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
2022**

**HUBUNGAN KONTROL DIRI DENGAN PERILAKU  
KONSUMTIF PEMBELIAN ONLINE MAHASISWA UIN  
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
PADA MASA PANDEMI**

**SKRIPSI**

Oleh :

**Khilmi Rahmawati  
NIM. 18410106**

Telah Disetujui Oleh

**Dosen Pembimbing**



**Selly Candra Ayu, M.Si**

**NIP. 19940217 20191120 2 269**

Mengetahui,

**Dekan Fakultas Psikologi**

**Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang**



**Dr. Rifa Hidayah, M.Si**

**NIP. 19761128 20021 2 001**

## SKRIPSI

### HUBUNGAN KONTROL DIRI DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PEMBELIAN ONLINE MAHASISWA PSIKOLOGI UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG PADA MASA PANDEMI

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
pada tanggal, 22 Juli 2022.

#### Susunan Dewan Penguji

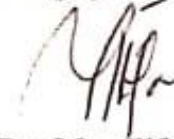
Dosen Pembimbing



Selly Candra Ayu, M.Si

NIP. 199402017 20191120 2 269

Penguji Utama



Dr. Muallifah, M.A.

NIP. 198505142019032008

Anggota Penguji



Dr. Rofiqah, M.Pd

NIP. 196709282001122002

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar Sarjana Psikologi  
Pada Tanggal 04 Agustus 2022

Mengesahkan

Dekan Fakultas Psikologi

Universitas Islam Negeri Maulana malik Ibrahim Malang



Dr. Ridwan Hidayah, M.Si

NIP. 19761128 20021 2 001

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Khilmi Rahmawati

NIM : 18410106

Fakultas : Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul **“Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Pembelian *Online* Mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Pada Masa Pandemi”** merupakan benar-benar hasil sendiri. Baik sebagian maupun secara keseluruhan. Terkecuali dalam bentuk kutipan yang sudah disebutkan sumbernya. Apabila di kemudian hari terdapat klaim dari pihak lain sudah 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 siap dan bersedia menerima sanksi.

Malang, 27 Juni 2022

Peneliti



Khilmi Rahmawati  
NIM. 18410106

## **MOTTO**

*“When deciding what to buy, remember that some things are easy to buy, but then we have to use them. If they are not used, they don’t enhance our live.”*

(Gretchen Rubin)

## **PERSEMBAHAN**

Segala puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan nikmat dan rahmat kepada hamba-Nya. Engkau Dzat yang Maha mengetahui dan memberi kekuatan sehingga peneliti dapat menyelesaikan karya ini. Tak lupa pula shalawat serta salam tercurahkan kepada Rasulullah Muhammad SAW dan semoga selalu senantiasa mendapatkan syafaat dan pertolongan.

Karya ini saya persembahkan kepada orang tua saya yaitu Bapak Kasiono (Almarhum), Ibu Rasminingsih dan Bapak Arif Hendro Prastowo atas segala kasih sayang, dukungan dan motivasi kepada peneliti. Kemudian saya ucapkan terima kasih untuk nenek saya tercinta Ibu Rasmi serta juga Om Kurin dan Tante Ida yang sudah mendukung baik secara moril dan non moril. Tak lupa kakak dan adik saya yaitu Mar'atus Sholicha dan Qurrotu A'yunin yang menjadi motivasi terbesar dan bertahan dalam menjalani hidup. Terima kasih telah memberikan doa dan dukungan sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan baik.

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim*

Puji syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT atas berkat dan rahmat-Nya sehingga dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul “Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Pembelian *Online* Mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Pada Masa Pandemi”. Serta sholawat serta salam senantiasa peneliti haturkan kehadiran Nabi Muhammad SAW yang senantiasa memberi syafaat kelak di hari akhir.

Selama proses mengerjakan skripsi ini banyak pihak yang sudah yang tulus membantu dan memberikan motivasi dan saran yang konstruktif pada peneliti. Maka dari itu dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. M. Zainuddin, MA, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. Hj. Rifa Hidayah, M.Si, selaku Dekan Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Dr. Zamroni, S.Psi., M.Pd, selaku Ketua Prodi Fakultas Psikologi Universitas Islam Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Selly Candra Ayu, M.Si, selaku dosen pembimbing yang telah banyak membantu dan memberi arahan, nasihat, motivasi dan berbagai pengalaman yang berharga kepada peneliti.



5. Dr. Muallifah, MA selaku Dewan Penguji yang sudah memberikan masukan dan saran.
6. Dr. Hj. Rofiqah, M.Pd selaku Dewan Penguji yang sudah memberikan masukan dan saran.
7. Segenap sivitas akademika Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
8. Keluarga saya, terutama orang tua saya Kasiono (Almarhum), Rasminingsih dan Bapak Arif Hendro Prastowo. Serta kakak dan adik saya, Mar'atus Sholicha dan Qurrotu A'yunin, yang menjadi motivasi terbesar dan bertahan dalam menjalani hidup. Terima kasih telah memberikan doa dan dukungan sehingga menyelesaikan skripsi dengan lancar.
9. Teman-teman angkatan Psikologi 2018 yang telah menyemangati dan memberi informasi satu sama lain serta terima kasih telah kebersamai selama empat tahun untuk belajar dan berjuang dalam meraih mimpi.
10. Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini baik secara moril ataupun materil.

Demikian, semoga adanya karya skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Malang, 27 Juni 2022



Khilmi Rahmawati  
NIM. 18410106

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGAJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>SURAT PERNYATAAN</b> .....	<b>v</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>vi</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>xvi</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>xvii</b>
<b>مستخلص البحث</b> .....	<b>xviii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah .....	14
C. Tujuan Penelitian.....	14
D. Manfaat Penelitian.....	15
1. Manfaat Teoritis .....	15
2. Manfaat Praktis.....	15
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>16</b>
A. Perilaku Konsumtif.....	16
1. Pengertian Perilaku Konsumtif.....	16
2. Perilaku Konsumtif dalam Perspektif Psikologi.....	17
3. Aspek – Aspek Perilaku Konsumtif .....	20

4. Faktor-Faktor Perilaku Konsumtif .....	21
5. Ciri-ciri Perilaku Konsumtif.....	25
6. Perilaku Konsumtif dalam Perspektif Islam.....	26
B. Kontrol Diri .....	27
1. Pengertian Kontrol Diri .....	27
2. Kontrol Diri dalam Perspektif Psikologi .....	29
3. Aspek – Aspek Kontrol Diri.....	30
4. Faktor-Faktor Kontrol Diri.....	31
5. Kontrol Diri dalam Perspektif Islam .....	32
C. Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Pembelian <i>Online</i> Mahasiswa Pada Masa Pandemi.....	34
D. Kerangka Berpikir .....	37
E. Hipotesis .....	37
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>38</b>
A. Jenis Penelitian .....	38
B. Identifikasi Variabel .....	38
C. Definisi Operasional .....	39
1. Perilaku Konsumtif.....	39
2. Kontrol Diri .....	39
D. Populasi dan Sampel Penelitian.....	40
1. Populasi .....	40
2. Sampel.....	40
E. Metode Pengumpulan Data .....	44
1. Skala .....	44
F. Validitas dan Reliabilitas.....	47
1. Validitas.....	48
2. Reliabilitas.....	51
G. Analisis Data .....	53
1. Analisis Deskriptif.....	53
2. Uji Asumsi.....	55

<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>57</b>
A. Gambaran Lokasi Objek Penelitian.....	57
B. Pelaksanaan Penelitian .....	58
1. Waktu dan Tempat Penelitian .....	58
2. Jumlah Subjek Penelitian .....	58
3. Prosedur Pengambilan Data .....	59
C. Hasil Penelitian.....	60
1. Deskripsi Sampel.....	60
2. Analisa Deskriptif Data Penelitian .....	65
3. Uji Asumsi.....	74
D. Pembahasan .....	78
1. Tingkat Perilaku Konsumtif Pembelian <i>Online</i> Mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Pada Masa Pandemi .....	78
2. Tingkat Kontrol Diri Mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Pada Masa Pandemi .....	83
3. Hubungan Perilaku Konsumtif dengan Kontrol Diri Mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Pada Masa Pandemi .....	86
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>91</b>
A. Kesimpulan.....	91
B. Saran .....	92
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>94</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>99</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Jumlah Populasi Mahasiswa Psikologi .....	40
Tabel 3. 2 Tabel Jumlah Sampel Isaac dan Michael .....	43
Tabel 3. 3 Panduan Skor Item Favorable dan Unfavorable .....	45
Tabel 3. 4 Blue Print Skala Perilaku Konsumtif .....	46
Tabel 3. 5 Blue Print Skala Kontrol Diri.....	47
Tabel 3. 6 Nama <i>Expert Judgement</i> .....	48
Tabel 3. 7 Validitas Skala Uji Coba Perilaku Konsumtif .....	50
Tabel 3. 8 Validitas Skala Uji Coba Kontrol Diri.....	51
Tabel 3. 9 Kriteria Reliabilitas .....	52
Tabel 3. 10 Reliabilitas Skala Uji Coba .....	52
Tabel 3. 11 Pedoman Kategorisasi.....	55
Tabel 4. 1 Jumlah Sampel Menurut Jenis Kelamin .....	60
Tabel 4. 2 Jumlah Sampel Mahasiswa Menurut Angkatan.....	61
Tabel 4. 3 Jumlah Sampel Menurut Usia .....	63
Tabel 4. 4 Hasil Deskriptif Perilaku Konsumtif dan Kontrol Diri.....	65
Tabel 4. 5 Norma Kategorisasi Perilaku Konsumtif .....	67
Tabel 4. 6 Rata-Rata Tingkat Perilaku Konsumtif.....	68
Tabel 4. 7 Hasil <i>Mean</i> dengan Jumlah Item Perilaku Konsumtif .....	69
Tabel 4. 8 Kategori Perilaku Konsumtif Menurut Jenis Kelamin.....	69
Tabel 4. 9 Norma Kategorisasi Kontrol Diri.....	71
Tabel 4. 10 Rata-Rata Tingkat Kontrol Diri .....	72
Tabel 4. 11 Hasil <i>Mean</i> dengan Jumlah Item Aspek Kontrol Diri.....	72
Tabel 4. 12 Kategori Kontrol Diri Menurut Jenis Kelamin .....	73
Tabel 4. 13 Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov .....	74
Tabel 4. 14 Hasil Uji Linearitas .....	75
Tabel 4. 15 Hasil Uji Hipotesis .....	76
Tabel 4. 16 Model Summary.....	77

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual .....	37
Gambar 3. 1 Rumus Isaac dan Michael .....	42
Gambar 4. 2 Diagram Jumlah Sampel Menurut Jenis Kelamin .....	61
Gambar 4. 3 Diagram Jumlah Responden Menurut Angkatan .....	62
Gambar 4. 4 Diagram Jumlah Sampel Menurut Usia .....	63
Gambar 4. 5 Diagram Perubahan Konsumsi Mahasiswa .....	64

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Bukti Konsultasi .....	100
Lampiran 2. Lembar Expert Judgement.....	102
Lampiran 3. Surat Izin Penelitian .....	105
Lampiran 4. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas .....	106
Lampiran 5. Skala Penelitian Kontrol Diri .....	109
Lampiran 6. Skala Penelitian Perilaku Konsumtif .....	113
Lampiran 7. Skor Item Kontrol Diri .....	115
Lampiran 8. Skor Item Perilaku Konsumtif.....	122
Lampiran 9. Data Populasi 2018.....	134
Lampiran 10. Data Populasi 2019.....	140
Lampiran 11. Data Populasi 2020.....	146
Lampiran 12. Data Sampel Penelitian.....	154
Lampiran 13. Blue Print Skala Kontrol Diri .....	159
Lampiran 14. Blue Print Skala Perilaku Konsumtif.....	160
Lampiran 15. Hasil Uji Normalitas.....	161
Lampiran 16. Hasil Uji Linearitas.....	162
Lampiran 17. Hasil Uji Hipotesis .....	163

## ABSTRAK

Rahmawati, Khilmi. 2022. Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Pembelian *Online* Mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Pada Masa pandemi. Skripsi. Jurusan Psikologi. Fakultas Psikologi. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Dosen Pembimbing : Selly Candra Ayu, M.Si

---

Pada masa pandemi diberlakukan pembatasan sosial dan pembatasan fisik yang tujuannya untuk mengurangi penyebaran Covid-19 sehingga masyarakat belajar beradaptasi kebiasaan baru tanpa adanya kontak langsung dengan orang lain. Salah satunya dampak yang dirasakan yaitu pemenuhan konsumsi masyarakat yang beralih secara *online* karena kemudahan yang ditawarkan dapat dilakukan di rumah. Hal ini dapat mengakibatkan pembelian secara *online* menjadi intens dan meningkat pada masa pandemi. Berdasarkan uraian permasalahan tersebut, tujuan penelitian ini adalah mengetahui hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif pembelian *online* mahasiswa psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang pada masa pandemi.

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif. Populasi penelitian ini adalah 710 mahasiswa dan pengambilan sampel penelitian ini dari rumus Isaac dan Michael sehingga didapatkan sejumlah 195 responden mahasiswa angkatan 2018 hingga 2020. Skala penelitian ini menggunakan skala kontrol diri dan perilaku konsumtif.

Hasil penelitian diketahui bahwa mahasiswa psikologi angkatan 2018 hingga 2020 mempunyai tingkat kontrol diri yang sedang dengan persentase sebesar 70,3%. Sedangkan tingkat perilaku konsumtif pembelian *online* mahasiswa berada pada kategori sedang dengan persentase sebesar 69,7%. Berdasarkan hasil uji korelasi menghasilkan bahwa terdapat sebuah hubungan negatif yang signifikan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pembelian *online* mahasiswa psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan nilai koefisien korelasi -0.854 sebesar dengan nilai signifikansi 0,000 yang lebih kecil dari 0,05 yaitu taraf signifikansi. Hal ini artinya semakin rendah kontrol diri mahasiswa, maka semakin tinggi perilaku konsumtif. Sedangkan semakin tinggi kontrol diri mahasiswa, maka semakin rendah perilaku konsumtif.

**Kata Kunci:** Kontrol Diri, Perilaku Konsumtif Pembelian *Online*, Mahasiswa



## ABSTRACT

Rahmawati, Khilmi. 2022. The Relationship of Self-Control with Consumptive Behavior in Online Purchasing Psychology Students at UIN Maulana Malik Ibrahim Malang During the pandemic. Thesis. Department of Psychology. Faculty of Psychology. Maulana Malik Ibrahim State Islamic University Malang.  
Supervisor : Selly Candra Ayu, M.Si

---

During the pandemic, social and physical restrictions were imposed to reduce the spread of Covid-19 so that people learn to adapt to new habits without direct contact with other people. One of the perceived impacts is the fulfillment of people's consumption who switch online because of the convenience offered can be done at home. This can result in online purchases being intense and increasing during a pandemic. Based on the description of the problem, the purpose of this study was to determine the relationship between self-control and consumptive behavior in online purchases by psychology students at the State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang during the pandemic.

This study uses a quantitative approach method. The population of this study was 710 students, and the sampling of this research was from the Isaac and Michael formula, so 195 student respondents from the 2018 to 2020 classes were obtained. The scale of this study used a self-control scale and consumptive behavior.

The results of the study found that psychology students from 2018 to 2020 had a moderate level of self-control with a percentage of 70.3%. While the level of consumer behavior in online purchases of students is in the medium category with a percentage of 69.7%. Based on the results of the correlation test, it was found that there was a significant negative relationship between self-control and consumptive behavior in online purchasing psychology students at the State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang with a correlation coefficient of -0.854 with a significance value of 0.000 which is smaller than 0.05, namely the level of significance. This means that the lower the student's self-control, the higher the consumptive behavior. Meanwhile, the higher the student's self-control, the lower the consumptive behavior.

**Keywords:** Self Control, Online Purchase Consumptive Behavior, Students

## مستخلص البحث

رحمهورى؁ ؤلمى. ٢٠٢٢. علاقه ضبب النفس بالسلوك الاسآهلاكى فى شراء طلاب علم النفس عبر الإنآرنآ فى ؤامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامىة الؤكومىة مالانؤ أناء الوباء. فرضىة. قسم علم النفس. كلىة علم النفس. ؤامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامىة الؤكومىة مالانؤ. مشرفة: سىلى ؤانءرا أبو؁ املاؤسآر

ؤلال الوباء؁ آم فرض قىوب اؤآماعىة وؤسدىة للؤء من انآآار Covid-19 آآى ىآعلم الناس الآكىف مع العاؤاء الؤببدة ءون الاآصال المباشر بأشؤاص آخرىن. أؤء الآآآىرات المآصورة هو آلبىبة اسآهلاك الأشؤاص الؤىن ىآآولون عبر الإنآرنآ بسبب الراحة الآى ىمكن آقبمها فى المنزل. ىمكن أن ىؤءى هذا إلى زىاءة عملىاء الشراء عبر الإنآرنآ أناء انآآار الوباء. اسآناؤاً إلى وصف المشكلة؁ كان الغرض من هذه الؤراسة هو آءببب العلاقة بىن ضبب النفس والسلوك الاسآهلاكى فى عملىاء الشراء عبر الإنآرنآ من قىل طلاب علم النفس فى ؤامعة مولانا مالك إبراهيم مالانؤ الإسلامىة أناء الوباء.

آسآؤم هذه الؤراسة طرىقة النهؤ الكمى. بلغ عءء سكان هذه الؤراسة ٧١٠ طالباً؁ وآم أؤء عىنات من هذا البؤآ من معاؤلة إسؤاق ومىكاهىل؁ لؤلك آم الؤصول على ١٩٥ طالباً مسآببباً من فصول ٢٠١٨ إلى ٢٠٢٠. اسآؤم مقىاس هذه الؤراسة مقىاس ضبب النفس والسلوك الاسآهلاكى.

وؤؤبآ نآائؤ الؤراسة أن طلاب علم النفس من ٢٠١٨ إلى ٢٠٢٠ لؤبهم مسآوى معآءل من ضبب النفس بنسبة ٧٠.٣٪. بىنما كان مسآوى سلوك المسآهلك فى عملىاء الشراء عبر الإنآرنآ للطلاب فى الفآة المآوسطة بنسبة ٦٩.٧٪. بناءً على نآائؤ اؤآآار الارتباط؁ وؤء أن هناك علاقه سلبىة ذات ءلالة إؤصانىة بىن ضبب النفس والسلوك الاسآهلاكى لؤى طلاب علم نفس الشراء عبر الإنآرنآ فى ؤامعة مولانا الإسلامىة الؤكومىة مولانا مالك إبراهيم مالانؤ مع معامل ارتباط بقىمة -٠.٨٥٤. مع قىمة ءلالة قءرها ٠.٠٠٠ وهى أصغر من ٠.٠٥ وهى مسآوى الأهمىة. هذا ىعنى أنه كلما انؤفض ضبب النفس لؤى الطالب؁ زاد السلوك الاسآهلاكى. وفى الوقت نفسه؁ كلما زاد ضبب النفس لؤى الطالب؁ انؤفض السلوك الاسآهلاكى.

**الكلمات المفتاحىة:** ضبب النفس؁ السلوك الاسآهلاكى للشراء عبر الإنآرنآ؁ الطلاب

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Setiap individu tidak terlepas dari kegiatan konsumsi untuk memenuhi semua kebutuhannya baik kebutuhan primer, sekunder dan tersier selama hidupnya. Pada perkembangan industri 4.0 yang semakin berkembang, masyarakat mudah mendapatkan dan memenuhi kebutuhan dengan membeli produk secara *online* tanpa perlu bertatap muka antara penjual dan pembeli. Hal ini mengakibatkan perkembangan internet semakin pesat sehingga mempermudah dalam melakukan pemasaran dan penjualan tanpa perlu adanya ruang dan waktu.

Tingkat pertumbuhan penggunaan internet di Indonesia semakin meningkat dan mengesankan. Pada data survei yang dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet atau APJII (2020) yang menunjukkan bahwa adanya peningkatan pengguna internet pada kuartal II 2020 sebesar 196,7 juta pengguna dari total populasi di Indonesia. Kenaikan pengguna internet ini sebanyak 25,5 juta dibandingkan dengan tahun 2018.

Semakin meningkatnya pengguna internet di Indonesia dan berkembangnya teknologi informasi dapat dijadikan pasar untuk pelaku industri *e-commerce*. Hal ini mengakibatkan munculnya berbagai situs jual beli *online* seperti Bukalapak, JD.id, Lazada, Olx, Shopee, Gofood, Grabfood, Tokopedia dan Zalora. Pada proses pembelian, sering terjadi perilaku konsumtif yang tidak berdasarkan

kebutuhan individu tetapi berdasarkan pada trend dan keinginan tanpa adanya pertimbangan membeli produk yang dibutuhkan.

Munculnya berbagai situs belanja *online* dapat dilatarbelakangi konsumerisme masyarakat yang tinggi sehingga transaksi pembelian *online* mengalami peningkatan. Menurut Survei yang dilakukan oleh GlobalwebIndex (2019) menyebutkan bahwa pada tahun 2019 Indonesia berada di urutan pertama negara dengan pengguna internet yang suka berbelanja *online*. Maka berdasarkan data tersebut perkembangan penggunaan *e-commerce* di berbagai negara, salah satunya Indonesia yang terpilih menjadi negara dengan pengguna yang suka berbelanja tertinggi.

Pada masa pandemi, berbagai negara berlomba untuk mengurangi penyebaran dengan cara membuat pedoman pencegahan Covid-19, merawat pasien yang terpapar virus, melakukan pelacakan kontak pasien, melakukan booster atau vaksin, memberlakukan isolasi diri dan mematuhi protokol kesehatan. Hal ini dikarenakan Covid-19 lebih dari sekadar krisis kesehatan, akibatnya setiap negara mengalami krisis sosial, ekonomi, pendidikan dan politik. Maka dari itu, pemerintah Indonesia membuat kebijakan Pedoman PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) yang telah diatur dalam Peraturan Menteri Kesehatan No. 9 Tahun 2020 dalam pencegahan Covid-19.

Selain itu, pada pembatasan sosial membawa dampak pada pemenuhan kebutuhan. Masyarakat mencari alternatif untuk memenuhi kebutuhan dengan belanja secara *online*. Kepercayaan dan kepuasan konsumen pada masa pandemi

terhadap pembelian *online* meningkat, hal ini dikarenakan kemudahan yang ditawarkan dalam pembelian produk dan masyarakat lebih mementingkan kesehatan sehingga beralih ke pembelian *online* (Faradiba, 2021).

*Online shop* merupakan suatu wadah yang digunakan untuk memberi kemudahan dalam proses pembelian produk tanpa harus bertatap muka dengan penjual dan pembeli. Selain sebagai alternatif dalam berbelanja, *online shop* termasuk bagian dari perubahan sosial budaya masyarakat (Sari, 2015). Semula masyarakat berbelanja secara konvensional di pasar menggunakan komunikasi secara verbal beralih ke belanja secara *online* yang bertransaksi melalui jaringan internet tanpa bertatap muka antara penjual dan pembeli. Jadi kemudahan dalam berbelanja *online*, pembeli dapat melihat produk dengan mudah dan nyaman serta pembeli dapat melakukan transaksi tanpa harus datang langsung ke tokonya.

Setiap individu berhak memenuhi kebutuhan hidupnya termasuk mahasiswa. Pada pemenuhan kebutuhan mahasiswa dapat dikatakan wajar apabila dalam melakukan pembelian barang atau produk hanya berdasarkan kebutuhan yang penting dan dibutuhkan (Silalahi, 2020). Padahal pada kenyataannya rata-rata mahasiswa belum mempunyai penghasilan sendiri dalam memenuhi kebutuhan dan mahasiswa cenderung memiliki perilaku konsumtif saat melakukan pembelian *online* yang tidak didasari pertimbangan secara matang serta hanya didasarkan atas kesenangan. Sehingga perilaku konsumtif dapat terjadi pada semua kalangan kelompok termasuk mahasiswa.

Mahasiswa merupakan bagian dari masa peralihan remaja akhir ke remaja dewasa dan proses mencari pencarian jati diri serta berusaha untuk menggapai individu yang ideal. Sehingga mengakibatkan mahasiswa mudah terpengaruh oleh diskon-diskon produk dan jasa. Sesuai dengan Kurniawan yang menjelaskan bahwa remaja cenderung dapat dengan mudah dipengaruhi oleh iklan, label, suka ikut-ikutan yang sedang tren dan cenderung boros (Kurniawan, 2017).

Ketika mahasiswa pertama kali masuk di bangku perkuliahan, maka hal yang muncul dalam pikiran mahasiswa adalah belajar dengan baik. Tetapi seiring perubahan budaya sosial dan perkembangan teknologi informasi mengakibatkan berubahnya tingkah laku dan gaya hidup mahasiswa. Adanya fenomena yang ditemukan saat ini dari hasil observasi menghasilkan bahwa pada kebutuhan mahasiswa menjadi perhatian dan cenderung konsumtif.

Mahasiswa lebih mementingkan penampilan daripada memenuhi kebutuhan perkuliahannya. Fenomena ini didukung oleh penelitian dari Gumulya dan Widiastuti (2013) yang menghasilkan bahwa uang saku mahasiswa dibelanjakan untuk keperluan penampilan seperti baju yang sedang trend daripada kebutuhan peralatan kampus atau kuliah seperti buku sebagai bahan pendukung literasi mahasiswa. Pembahasan perilaku konsumtif pembelian *online* pada mahasiswa sangat menarik untuk diteliti dikarenakan mahasiswa merupakan suatu kelompok yang menyukai tren atau mode baru.

Penelitian yang dilakukan oleh Septiansari dan Handayani (2021) menghasilkan bahwa 25,8 dari 174 mahasiswa mengalami peningkatan belanja *online* pada masa pandemi. Hasil penelitian lainnya yang dilakukan oleh Tokopedia (2014) yang memaparkan bahwa konsumen didominasi oleh seorang perempuan yang mayoritas berstatus seorang mahasiswa sebesar 66,28% dan pembeli laki-laki sebesar 33%. Maka dari itu mahasiswa dijadikan sebagai sasaran utama dalam penelitian ini dikarenakan mahasiswa mendominasi pembelian *online* di Indonesia dan menunjukkan perilaku konsumtif.

Individu yang berperilaku konsumtif memiliki ciri-ciri individu yang mudah terpengaruh iklan, mengikuti trend fashion, terpengaruh diskon dan menjaga penampilan (Minanda dkk., 2018). Selain itu, mahasiswa mulai menggunakan teknologi finansial yang tujuannya untuk mempermudah pembayaran dan pembelian secara *online* seperti layanan cicilan tanpa kartu kredit yang mempunyai konsep “Beli sekarang, bayar nanti”. Layanan *paylater* ini seperti sistem kredit pada umumnya dikarenakan semakin lama waktu cicilan, maka semakin besar pula bunga yang didapat.

Peningkatan fitur *paylater* pada masa pandemi mengalami peningkatan, hal ini sesuai dengan pemaparan dari situs LDN (2022) bahwa jumlah pinjaman bulan April 2022 telah mencapai RP. 10,6 miliar dengan peminjam sebanyak 8,168,038 orang. Namun hal ini menjadi masalah dikarenakan *paylater* dapat menyebabkan timbulnya perilaku konsumtif dan apabila terlambat pembayaran tidak selesai akan dikenai bunga dan denda. Individu yang memiliki perilaku

konsumtif yang tinggi akan memutuskan pembeliannya tanpa adanya pertimbangan yang matang.

Hal ini sesuai berdasarkan hasil wawancara dengan lima mahasiswa Psikologi UIN Malang pada masa pandemi dalam melakukan pembelian *online*. Narasumber menjelaskan bahwa selama bulan Oktober, semua narasumber sudah membeli produk secara *online* sebanyak lebih dari tiga kali dalam sebulan. Hal ini dibuktikan dari narasumber DN yang menyatakan:

*“Setelah aku hitung pembelian online di bulan ini ternyata banyak banget khil dan jangan kaget ya. Aku udah beli selama sebulan ini sebanyak 16 kali. Nah itu paling banyak beli-beli produk skincare, terus makeup sama baju” (DN, 21th, 28 November 2021).*

Menurut narasumber DN mengaku sudah berbelanja *online* sebanyak 16 kali dalam sebulan dan produk yang paling banyak ia beli yaitu produk skincare, kosmetik dan baju. Hal ini juga didukung dengan narasumber LA yang juga menyatakan:

*“Setelah aku cek ya mbak ternyata ada tujuh kali transaksi secara online, bener-bener ternyata aku boros banget mbak. Rata-rata aku beli produk skincare, pakaian sama hiasan buat kamar mbak. Aku beli beli skincare ya di online shop karena di toko offline sini itu suka ga lengkap jadi aku belinya di online shop” (LA, 20th, 29 November 2021).*

Narasumber LA menyatakan bahwa ia sudah berbelanja *online* sebanyak 7 kali dalam sebulan. Produk yang dibeli seperti produk skincare, baju dan hiasan atau aksesoris. Alasan LA membeli di *online shop* dikarenakan kemudahan yang diberikan untuk mencari barang yang dibutuhkan tanpa perlu ke toko langsung.



Narasumber juga diminta menjelaskan pengalaman dalam pengambilan keputusan pembelian dan platform yang sering digunakan untuk melakukan pembelian. Adapun hasil wawancara dari Narasumber RI yang menyatakan:

*“Aku pake e-commerce Shopee dan lazada sih, soalnya barang-barang di e-commerce itu kan banyak yang lucu-lucu dan bagus. Pokoknya dari Shopee lanjut cari ke lazada soalnya aku cari cari dulu di platform mana yang ada banyak diskon ataupun gratis ongkirnya khil. Contohnya kaya pas liat ada barang yang di pengen lagi ada potongan harga jadi tertarik buat beli khil, tapi disisi lain pengen hemat. Pasti kalo ga dibeli ujung-ujungnya nyesel, alhasil nantinya itu ada perasaan menyesal dan cemas kenapa ga dibeli aja biar ga nyesel.”* (RI, 22th, 29 November 2021).

Narasumber RI menjelaskan bahwa ia menggunakan platform belanja *online* seperti Shopee dan Lazada dikarenakan menemukan produk-produk yang lucu, bagus, banyaknya diskon dan gratis ongkir membuat narasumber RI memilih untuk melakukan pembelian melalui platform belanja *online*. Narasumber juga menjelaskan bahwa keputusan pembelian didasarkan adanya penawaran potongan harga meskipun sebenarnya bukan barang yang dibutuhkan. Narasumber juga bercerita apabila ia tidak membeli barang tersebut, maka akan muncul perasaan cemas dikarenakan tidak terpenuhinya kepuasan pemenuhan barang yang diinginkan serta timbul rasa menyesal akibat tidak membeli barang tersebut.

Mudahnya akses membuka aplikasi belanja *online* dan menampilkan detail foto produk dapat menjadikan banyak peminat konsumen dikarenakan produk yang menarik atau lucu dapat menarik konsumen untuk membeli produk tersebut. Hal ini menjadi salah satu karakteristik perilaku konsumtif pada mahasiswa dan

menunjukkan rendahnya kontrol diri. Motif melakukan pembelian *online* pada mahasiswa berbeda-beda. Terdapat berbagai alasan narasumber memilih pembelian secara *online* dalam memenuhi kebutuhannya. Salah satunya narasumber VA yang menyatakan:

*“Karena menurutku lebih efektif dan mudah dalam bertransaksi aja khil, soalnya kan ada fitur COD yang memudahkan. Aku jadinya ga perlu jauh-jauh harus top up dan bayar ke indomaret. Ditambah harganya lebih murah dan banyak diskon, kalau sudah begini jadi ga bisa nahan buat ga belanja.”* (VA, 23th, 30 Oktober 2021).

Hal ini didukung juga dengan pernyataan narasumber MN yang menyatakan sebagai berikut:

*“Alasannya lebih efisien dalam melakukan pembelian secara online si khil terus kita bisa mudah menemukan produk yang dicari hanya dengan melalui handphone aja kan jadi gak usah susah-susah datang ke tokonya. Terus itu karena banyaknya voucher, diskon dan gratis ongkos kirim jadi lebih murah hasilnya daripada beli langsung di toko”* (MN, 21th, 29 Oktober 2021).

Narasumber VA dan MN menjelaskan bahwa pembelian *online* dapat lebih efektif dan mudah dibandingkan harus datang langsung ke tokonya. Selain itu, harganya lebih murah, banyaknya diskon yang diberikan membuat narasumber VA dan MN memilih itu melakukan pembelian secara *online*. Vicynthia (2010) menjelaskan bahwa kemudahan dalam melakukan pembelian *online* karena konsumen tidak perlu keluar dari rumah untuk memenuhi kebutuhannya, tetapi konsumen mudah tertarik untuk membeli sebuah barang yang tidak dibutuhkan sehingga konsumen menjadi konsumtif.

Mahasiswa juga menceritakan pengalaman menggunakan *paylater*, hal ini dikarenakan *paylater* memberikan kemudahan apabila sudah tidak memiliki cukup uang di akhir bulan dalam memenuhi kebutuhannya. Hal ini sejalan dengan pernyataan dari narasumber RM:

*“Aku mutusin pake paylater emang supaya kalau pengen sesuatu tapi gak ada uang. Nah nanti uang saku dari orang tua dibuat bayar paylaternya. Kalo emang udah pengen banget beli jadi ya gitu deh. Buat mahasiswa kaya kita paylater membantu buat beli-beli barang tapi uang belum cukup tapi bisa dibayar bulan depannya. Terpenting pokok jangan sampe telat bayarnya si, soalnya aku pernah lupa baya jadi kena bunga dan denda, alhasil dua kali lipat bayarnya khil.”* (RM, 21th, 30 Juli 2022).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa mahasiswa Psikologi UIN Malang cenderung melakukan berperilaku konsumtif dalam belanja *online* dan mempunyai kontrol diri yang rendah. Hal ini dilihat dari penemuan bahwa mahasiswa yang melakukan pembelian *online* dengan sekali beli sebanyak lebih dari tiga barang atau produk, mahasiswa mudah tertarik dengan bonus diskon, gratis ongkir dan produk yang lucu dibandingkan kebutuhan serta mahasiswa rela menggunakan *paylater* untuk membeli barang yang tidak dibutuhkan.

Penemuan lainnya mahasiswa lebih cenderung memiliki keinginan untuk membeli dan memenuhi dalam hal penampilan daripada kebutuhan kuliah. Hal ini sesuai dengan Sumartono (2002) yang menjelaskan bahwa perilaku konsumtif mahasiswa cenderung membeli produk dengan gambar yang menarik, sehingga mahasiswa tertarik untuk membelinya. Maka dari penemuan-penemuan

wawancara tersebut menghasilkan bahwa perilaku konsumtif dapat mempengaruhi aktivitas dan psikologi individu.

Antusiasme masyarakat yang tinggi terhadap pembelian online dapat mengakibatkan individu berperilaku konsumtif dan tidak berpikir rasional, sehingga penelitian ini penting dilakukan dikarenakan mahasiswa cenderung melakukan pembelian *online* yang tidak didasari oleh kebutuhan. Pada hakikatnya perilaku konsumtif merupakan pembelian yang kurangnya adanya kontrol diri dan pembelian yang tidak terarah yang akan menimbulkan dampak bagi individu.

Dampak yang dapat dirasakan individu seperti hasrat berbelanja yang tidak dapat dikontrol sehingga menyebabkan pemborosan dan menghambur-hamburkan uang. Selain itu, dampak secara psikologis dari perilaku konsumtif yaitu munculnya kecemasan dan rasa menyesal. Hal ini dikarenakan individu tersebut merasakan adanya tuntutan dalam memenuhi barang yang diinginkannya dan cemas apabila tidak segera membeli barang tersebut, sehingga individu rela melakukan sesuatu hal demi mendapatkan barang yang diinginkan seperti berhutang.

Menurut Gumulya dan Widiastuti (2013) merupakan perilaku konsumtif merupakan tindakan individu dalam membeli suatu produk melainkan hanya didominasi oleh rasa keinginan tanpa didasari oleh kebutuhan. Perilaku mahasiswa yang melakukan pembelian secara konsumtif dan tidak berdasarkan pertimbangan yang matang menjadi sebuah masalah yang dihadapi mahasiswa,

dikarenakan mahasiswa tidak mempunyai penghasilan. Hal ini dapat diperkuat dengan meningkatkan kontrol diri pada mahasiswa supaya dapat mengendalikan perilaku konsumtif.

Perilaku konsumtif disebabkan beberapa faktor-faktor antara lain dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Menurut Kotler (2002) menjelaskan Faktor eksternal perilaku konsumtif terdiri atas faktor psikologis dan faktor pribadi. Sedangkan faktor eksternal perilaku konsumtif terdiri atas kebudayaan, kelas sosial, kelompok sosial dan keluarga. Maka dari itu, salah satu faktor perilaku konsumtif disebabkan faktor pribadi, sehingga perilaku konsumtif mampu dikendalikan dengan kontrol diri.

Fenomena ini dapat dilihat dengan banyaknya mahasiswa atau usia dewasa awal umur 18 hingga 24 tahun yang dijadikan sasaran dalam target pasar. Sifat kelabilan, boros dan suka terpengaruh yang sedang tren dapat menjadi faktor individu melakukan perilaku konsumtif. Maka individu harus mempunyai kontrol diri yang kuat supaya saat membeli produk dapat berpikir rasional dengan pertimbangan yang matang dan sesuai kebutuhan.

Namun nyatanya tidak semua individu mempunyai kontrol diri yang kuat pada saat melakukan belanja *online*, sehingga individu tersebut mudah berperilaku konsumtif. Apabila individu gagal dan berperilaku konsumtif menjadikan kontrol diri menjadi lemah dan memberikan pihak produsen mengalami keuntungan. Heni (2013) mengemukakan bahwa setiap individu mempunyai cara mekanisme untuk mengatur perilakunya seperti menahan diri

untuk tidak konsumtif, sehingga individu dituntut menahan godaan agar tidak membeli barang atau produk yang tidak sesuai kebutuhan dan berperilaku impulsif yang disesali di kemudian hari.

Meningkatnya pembelian secara *online* mengakibatkan mahasiswa cenderung berperilaku konsumtif. Maka mahasiswa harus mengontrol perilaku konsumtif pembelian secara *online*. Chita dkk. (2015) menjelaskan bahwa kontrol diri merupakan sebuah keputusan dengan memberikan gambaran berdasarkan pertimbangan yang rasional untuk mencapai sebuah tujuan dan hasil dalam suatu tindakan yang sudah tersusun.

Penyebab individu melakukan pembelian *online* secara konsumtif pada mahasiswa disebabkan oleh rendahnya kontrol diri. Pada penelitian Sultan dkk. (2012) menghasilkan bahwa pengaruh latihan kontrol mempunyai dapat mengurangi perilaku konsumtif. Hal ini menggambarkan bahwa faktor individu yaitu kontrol diri memiliki peranan dalam mengendalikan individu untuk tidak berperilaku secara konsumtif.

Kontrol diri mempunyai dua jenis yaitu positif dan negatif. Individu yang mempunyai kontrol diri negatif menggambarkan penerimaan diri cenderung rendah, maka individu tersebut berusaha untuk meningkatkan penerimaan dirinya dengan melakukan pembelian produk yang dapat menunjang penampilan dan gaya hidupnya. Sedangkan individu yang mempunyai kontrol diri yang positif, sebelum melakukan pembelian merencanakan kebutuhan yang dibeli akan menyusun terlebih dahulu.

Terdapat beberapa penelitian terdahulu dari tema yang sama untuk membuktikan adanya hubungan antara perilaku konsumtif dan kontrol diri. Beberapa para ahli menyatakan bahwa adanya hubungan antara perilaku konsumtif dan kontrol diri (Arum & Khoirunnisa, 2021; Tripambudi & Indrawati, 2020; Sudarisman, 2019). Kemudian terdapat penelitian lain yang menghasilkan bahwa adanya hubungan yang positif antara kontrol diri dan perilaku konsumtif (Nofitriani, 2020). Bahkan penelitian lain menyatakan bahwa terdapat tidak ada hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif (Salsabila & Nio, 2019).

Berdasarkan dari penelitian yang relevan diatas menghasilkan bahwa terdapat perbedaan hasil yang berbeda-beda dengan penelitian sebelumnya, maka penelitian yang dilakukan peneliti terdapat perbedaan atau *gap research* dari penelitian terdahulunya. Perbedaan penelitian pertama terletak pada kondisi dan situasi penelitian dikarenakan penelitian ini dilakukan pada masa pandemi Covid-19, sedangkan penelitian sebelumnya dilakukan pada saat sebelum pandemi. Perbedaan kedua yaitu penelitian ini berfokus pada perilaku konsumtif pembelian *online* mahasiswa Psikologi UIN Malang, sedangkan pada penelitian sebelumnya berfokus pada platform Shopee dan penggunaan *gadget* siswa.

Berdasarkan dari latar belakang yang sudah dijelaskan, maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul “Hubungan Kontrol Diri Dengan perilaku Konsumtif Pembelian *Online* Mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang Pada Masa Pandemi.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana tingkat kontrol diri mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang pada masa pandemi?
2. Bagaimana tingkat perilaku konsumtif pembelian *online* mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang pada masa pandemi?
3. Apakah terdapat hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pembelian *online* mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang pada masa pandemi?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan uraian rumusan masalah, maka tujuan penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Mengetahui tingkat kontrol diri mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang pada masa pandemi.
2. Mengetahui tingkat perilaku konsumtif pembelian *online* mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang pada masa pandemi.
3. Mengetahui hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pembelian *online* mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang pada masa pandemi.



## **D. Manfaat Penelitian**

Berdasarkan penelitian ini dapat mempunyai manfaat penelitian yang dirumuskan sebagai berikut:

### **1. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini berkeinginan dapat berkontribusi bagi perkembangan ilmu psikologi, salah satunya tentang kajian permasalahan perilaku konsumtif mahasiswa di masa pandemi.

### **2. Manfaat Praktis**

#### a) Bagi Fakultas

Adanya penelitian ini, diharapkan dapat bermanfaat untuk pihak fakultas sebagai bahan informasi dalam membuat program dan masukan yang tujuannya untuk mengurangi perilaku konsumtif mahasiswa.

#### b) Bagi Mahasiswa

Hasil penelitian ini dapat dijadikan pemahaman dan pengetahuan tentang kajian permasalahan perilaku konsumtif mahasiswa di masa pandemi. Serta mahasiswa diharapkan dapat mengontrol dan mengendalikan perilaku agar tidak berperilaku konsumtif saat melakukan pembelian *online*.

#### c) Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan informasi tambahan atau referensi kepada peneliti selanjutnya untuk menyusun penelitian dengan permasalahan yang sama dan tema variabel yang relevan.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Perilaku Konsumtif**

##### **1. Pengertian Perilaku Konsumtif**

Pada saat ini perilaku konsumtif menjadi fenomena yang sering kita lihat di kalangan masyarakat. Menurut Wahyudi (2013) mengemukakan bahwa perilaku konsumtif merupakan kecenderungan materialistik pada individu dan membeli produk tidak sesuai dengan pertimbangan yang rasional dan hanya berkeinginan untuk mempunyai kemewahan dan produk yang berlebihan

Munculnya berbagai platform pembelanjaan *online* dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dengan cepat dan mudah, sehingga konsumen memilih untuk melakukan transaksi secara *online*. Lina dan Rasyid (1997) menjelaskan adanya kecanggihan teknologi mempermudah konsumen untuk mengakses informasi tentang produk yang dicari melalui iklan atau dengan promosi langsung, sehingga terdapat perubahan yang singkat dan cepat pada konsumen yaitu konsumen cenderung berlebihan dalam membeli produk dan tidak berpikir secara rasional yang berdampak pada perilaku konsumtif.

Pada ilmu psikologi istilah perilaku konsumtif dikenal sebagai *compulsive buying disorder* atau kecanduan dalam belanja. Menurut Sumartono (2002) menjelaskan bahwa individu yang ditahap konsumtif tidak

mempertimbangkan produk yang dibeli karena individu tersebut tidak dapat membedakan produk yang hanya sekedar keinginan atau produk yang dibutuhkan. Beberapa indikator individu berperilaku konsumtif yaitu membeli produk dikarenakan kemasan yang menarik, membeli produk hanya disebabkan gengsi dan menjaga penampilan.

Menurut Fransisca dan Suyasa (2005) menjelaskan bahwa perilaku konsumtif merupakan konsumsi barang atau produk yang tidak diperlukan dan hanya memenuhi keinginan saja sehingga mengakibatkan perilaku boros dan inefisiensi biaya. Perilaku konsumtif menurut Gumulya dan Widiastuti (2013) merupakan perilaku konsumtif merupakan tindakan individu dalam membeli suatu produk melainkan hanya didominasi oleh rasa keinginan tanpa didasari oleh kebutuhan.

Berdasarkan pada penjelasan diatas disimpulkan bahwa perilaku konsumtif merupakan kecenderungan perilaku pada individu yang membeli sebuah produk tanpa adanya pertimbangan secara matang dan rasional dikarenakan tidak bisa membedakan hanya sekedar keinginan atau kebutuhan.

## **2. Perilaku Konsumtif dalam Perspektif Psikologi**

Perilaku konsumtif pada masa pandemi mengalami peningkatan, sehingga hal ini sangat diharapkan bagi perusahaan karena menguntungkan dengan adanya peningkatan penjualan. Individu membeli suatu barang bukan hanya transaksi pembelian namun terdapat proses mendapatkan barang yang disukai. Perilaku konsumtif terjadi akibat sebuah stimulus yang menyebabkan

individu secara psikologis terdorong melakukan pembelian secara berlebihan dan tidak berdasarkan kebutuhan serta hanya didasari oleh hasrat keinginan dan kesenangan semata.

Pada bidang psikologi terdapat faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen menjadi konsumtif yaitu persepsi, keyakinan dan motivasi, kepribadian dan pembelajaran (Kotler, 2002). Sedangkan menurut Setiadi (2003) terdapat empat faktor individu berperilaku konsumtif yaitu motivasi, persepsi, proses belajar, kepercayaan dan sikap. Maka dari itu kekuatan faktor psikologi dapat mendorong dan membuat individu melakukan pembelian secara *online*, sehingga perusahaan harus dapat mengerti psikologis konsumen seperti motivasi, persepsi dan keyakinan.

Terdapat teori yang dapat digunakan dalam pandangan psikologi dalam perilaku konsumtif yaitu teori psikoanalisis dan hierarki kebutuhan Maslow. Teori psikoanalisis mengemukakan apabila kepribadian terdiri atas *id*, *ego* dan *superego*, sehingga menghasilkan interaksi yang dinamis dan mengakibatkan adanya motivasi alam bawah sadar yang direalisasikan dalam bentuk perilaku. *Id* berhubungan dengan kebutuhan individu, *ego* berhubungan dengan keinginan dan kesenangan individu dan *superego* berhubungan dengan akal sehat atau rasional.

*Id*, *ego* dan *superego* memiliki peran yang penting dalam mempengaruhi tingkah laku, maka dari itu apabila salah satu dominan daripada yang lain mengakibatkan ketimpangan perilaku. *Id* apabila dominan

membuat individu mementingkan diri sendiri. Sedangkan apabila *superego* yang dominan membuat individu lebih berhati-hati dan rendah diri. Maka dari itu unsur *id*, *ego* dan *superego* harus seimbang satu sama lain.

Fenomena *superego* yang dominan dapat dicontohkan dengan individu membeli sebuah tas bukan hanya disebabkan kualitas yang bagus (*ego*), namun juga disebabkan oleh harga yang mahal sehingga dapat meningkatkan penampilan dan harga diri (*Id*). Tetapi individu memilih tidak membeli dan untuk menabung untuk kebutuhan yang lebih penting daripada membeli tas tersebut (*Superego*). Sehingga apabila individu mengalami perilaku konsumtif dapat disebabkan ketidakseimbangan antara *id*, *ego* dan *superego*.

Teori yang kedua yaitu teori hierarki kebutuhan Maslow. Hierarki kebutuhan pokok Maslow ada lima yaitu fisiologis, rasa aman, sosial, penghargaan dan aktualisasi diri. Menurut teori ini, individu memenuhi kebutuhannya dari tingkat rendah. Apabila sudah tercukupi, naik tingkat ke seterusnya sampai tingkat kelima yaitu aktualisasi diri (Setiadi, 2003).

Individu melakukan pembelian untuk pemenuhan kebutuhan termasuk dalam tingkatan fisiologis. Tetapi apabila individu melakukan pembelian tanpa didasari kebutuhan dan hanya untuk keinginan semata, maka masuk ke kategori tingkat empat yaitu kebutuhan ego atau penghargaan. Sebagai contohnya ketika individu melakukan pembelian *online* sebuah produk seperti tas yang lucu yang tidak didasari oleh kebutuhan dasar dikarenakan hanya digunakan agar mendapat pengakuan dan penilaian baik dari orang lain.

### 3. Aspek – Aspek Perilaku Konsumtif

Aspek-aspek dalam perilaku konsumtif dari Lina dan Rosyid (1997) yang dibagi menjadi tiga.

#### a. Pembelian Impulsif

Suatu pembelian yang didasari tanpa pertimbangan, sehingga sesuatu hal yang dilakukan tanpa adanya perencanaan terlebih dahulu dan pertimbangan yang matang cenderung keinginan semata.

#### b. Pembelian Tidak Rasional

Perilaku individu ketika melakukan pembelian tidak dilakukan adanya pemikiran yang matang. Individu melakukan pembelian hanya dikarenakan gengsi dan tidak berdasarkan kebutuhan. Sehingga individu membeli sebuah produk cenderung dilihat sebagai simbol status yang dapat menunjang penampilan. Hal tersebut mempengaruhi individu untuk membeli barang tanpa adanya pemikiran yang rasional.

#### c. Pemborosan dalam Pembelian

Individu yang membeli produk secara berlebihan membawa dampak seperti perilaku boros yang menghamburkan-hamburkan uang. Adanya perkembangan teknologi dan informasi mengakibatkan individu dapat melakukan pembelian hanya melalui website atau *online shop*. Ditambah lagi banyaknya promo dan diskon yang diberikan saat hari belanja nasional setiap bulannya. Hal ini dapat mengakibatkan individu cenderung berperilaku boros atau menghamburkan-hamburkan uang.

Berdasarkan penjelasan diatas disimpulkan bahwa terdapat tiga aspek pengukuran pada penelitian ini antara lain pembelian impulsif, pembelian yang tidak rasional dan pemborosan dalam pembelian.

#### **4. Faktor-Faktor Perilaku Konsumtif**

Menurut Kotler (2002) menjelaskan terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif yaitu faktor internal dan eksternal.

##### **a. Faktor Internal**

Faktor internal terdiri atas dua faktor yaitu faktor psikologis dan faktor pribadi.

##### **1) Faktor Psikologis**

Menurut Kotler menjelaskan bahwa keputusan dalam pembelian individu dipengaruhi oleh faktor psikologis antara lain:

##### **a) Motivasi**

Individu yang mempunyai motivasi yang tinggi dalam melakukan pembelian suatu produk, maka individu tersebut melakukan pembelian tidak berdasarkan alasan yang rasional.

##### **b) Persepsi**

Individu yang mempunyai persepsi yang baik terhadap suatu produk atau barang memberi pengaruh dalam keputusan pembelian suatu produk.

c) Pendirian dan Kepercayaan

Kepercayaan dan pendirian konsumen pada suatu produk atau barang maka memberi pengaruh dalam keputusan pembelian suatu produk.

2) Faktor Pribadi

Menurut Kotler (2002) menjelaskan bahwa keputusan dalam pembelian individu dipengaruhi oleh faktor pribadi antara lain:

a) Usia

Usia mempengaruhi dalam berperilaku mengkonsumsi produk dan jasa, hal ini dikarenakan semakin bertambahnya umur semakin banyak kebutuhan yang dibeli. Seseorang membeli macam-macam barang dan jasa juga dipengaruhi oleh umur seperti pilihan makanan, pakaian, barang dan tempat rekreasi.

b) Pekerjaan

Setiap pekerjaan mempunyai kebutuhan dan keperluan yang berbeda-beda. Maka pekerjaan mempengaruhi barang yang dibeli individu, sehingga hal ini mengakibatkan individu berperilaku konsumtif untuk dapat beradaptasi sesuai dengan pekerjaannya.

c) Keadaan Ekonomi

Keadaan ekonomi memberi pengaruh dalam keputusan pembelian konsumen. Individu yang memiliki penghasilan tinggi cenderung



membelanjakan suatu produk dan individu yang mempunyai penghasilan rendah cenderung untuk menghemat.

d) Kepribadian

Perilaku konsumtif dapat dilihat dari kepribadian seseorang. Hal ini dikarenakan konsumen memilih produk sesuai dengan kepribadian individu tersebut, karena setiap individu memiliki karakteristik psikologis yang berbeda-beda sehingga setiap karakter individu memilih sesuai dengan kepribadiannya.

**b. Faktor Eksternal**

Menurut Kotler (2002) menjelaskan bahwa faktor eksternal yang mempengaruhi perilaku konsumtif.

1) Kebudayaan

Kebudayaan merupakan bentuk kreativitas individu dari generasi ke generasi lainnya dapat mempengaruhi pembelian seorang konsumen. Adanya sub-budaya seperti agama, ras dan daerah geografis dapat membentuk segmen pasar dan membuat produk yang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat. Berbagai macam sub budaya mengakibatkan adanya perbedaan perilaku mengkonsumsi suatu barang.

## 2) Kelompok Sosial

Individu menyesuaikan diri dengan lingkungan kelompok sosialnya, maka adanya kelompok sosial dapat mempengaruhi berperilaku konsumtif dalam hal preferensi produk dan jasa.

## 3) Keluarga

Faktor keluarga mempunyai peran penting dalam mempengaruhi seseorang dalam berperilaku konsumtif. hal ini dikarenakan keluarga merupakan suatu unit paling kecil dari masyarakat yang memiliki pengaruh dalam pengambilan keputusan pembelian. Kebiasaan pola konsumsi pada keluarga dalam melakukan pembelian suatu produk dan jasa dapat menjadi model bagi individu tersebut.

## 4) Kelas Sosial

Bentuk pengelompokan masyarakat dibedakan menjadi tiga kelompok atau golongan antara lain golongan atas, golongan tengah dan golongan bawah. Adanya kelas sosial mengakibatkan perbedaan sikap dan perilaku konsumsi produk dan jasa, seperti adanya perbedaan dalam pakaian, peralatan rumah tangga, kendaraan dan lain-lain.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa individu berperilaku konsumtif terdapat dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang terdiri atas faktor psikologis dan faktor pribadi. Sedangkan faktor eksternal terdiri atas kebudayaan, kelas sosial, kelompok sosial dan keluarga.

## 5. Ciri-ciri Perilaku Konsumtif

Menurut Sumartono (2002) menjelaskan bahwa ada delapan ciri-ciri perilaku konsumtif antara lain:

- a. Membeli barang atau produk dikarenakan adanya penawaran hadiah. Individu melakukan pembelian barang tanpa didasari kebutuhan namun hanya berdasarkan kesenangan yaitu mendapatkan penawaran hadiah yang menarik.
- b. Membeli produk atau barang dikarenakan kemasan yang unik. Individu terdorong membeli produk atau barang dikarenakan kemasan yang unik dari barang lainnya, hal ini mengakibatkan seseorang tertarik untuk membeli barang tersebut
- c. Membeli produk atau barang karena didasari untuk menjaga penampilan dan gengsi. Individu membeli produk atau barang hanya disebabkan oleh gengsi semata yang dianggap bisa menjaga penampilan sehingga individu tersebut tidak membeli barang yang lebih dibutuhkannya.
- d. Adanya potongan harga. Individu melakukan pembelian tidak didasari atas kegunaan atau manfaat dari barang tersebut, namun hanya berdasarkan potongan harga.
- e. Membeli suatu barang atau produk hanya karena status simbol. Individu memiliki kecenderungan untuk membeli barang atau produk yang dapat menunjukkan status sosialnya.

- f. Membeli dan menggunakan barang dikarenakan pengaruh model *brand ambassador*. Individu membeli barang atau produk hanya didasari oleh seorang model iklan tersebut sehingga individu tersebut tidak membeli barang sesuai dengan kebutuhannya.
- g. Membeli barang atau produk yang harganya mahal untuk meningkatkan percaya diri pada individu. individu membeli barang atau produk tidak berdasarkan kebutuhan namun membeli barang atau produk yang mahal untuk meningkatkan kepercayaan dirinya.
- h. Membeli barang atau produk lebih dari dua jenis barang yang sama namun mempunyai karakteristik warna atau merk yang berbeda. Hal ini mengakibatkan pemborosan karena individu membeli barang secara berlebihan dengan membeli dua jenis barang atau produk yang sama.

## 6. Perilaku Konsumtif dalam Perspektif Islam

Pada ajaran agama islam, individu yang berperilaku konsumtif telah diperingatkan Al-Qur'an supaya manusia dapat berbelanja sesuai kebutuhan dan tidak berlebihan dalam melakukan pembelian. Hal ini sudah terdapat di dalam surat Al-Isra' 27 yang menjelaskan bahwa:

إِنَّ الْمُبَدِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ طَوَّافِينَ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

Artinya:

*“Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya”.*

Menurut Tafsir Fi Zilalil Qur'an menjelaskan bahwa manusia yang berperilaku boros dan suka menghambur-hamburkan harta merupakan saudara syaitan. Hal ini bermaksud bahwa manusia yang berperilaku menghambur-hamburkan uang atau harta mirip dengan setan tentang hal keborosan dan ketidaktaatan serta makhluk yang ingkar kepada Allah SWT. Syaitan tidak ingin bersyukur kepada atas nikmat yang telah diberikan Tuhan, maka sama halnya dengan orang yang berperilaku boros yaitu orang yang mubazir dan tidak mensyukuri nikmat Allah (Quthb, 2003).

Maka dapat disimpulkan bahwa agama islam tidak mengajarkan manusia dalam membeli secara berlebih-lebihan karena perilaku konsumtif tidak sesuai dengan ajaran islam dan merupakan saudara setan yang suka ingkar kepada Allah SWT dan membelanjakan hartanya dengan boros.

## **B. Kontrol Diri**

### **1. Pengertian Kontrol Diri**

Setiap individu diharapkan mampu mengendalikan perilakunya yang sesuai dengan pertimbangan dan rasional. Menurut Chita dkk. (2015) merupakan sebuah keputusan melalui pertimbangan kognitif untuk tercapainya tujuan yang diinginkan. Individu yang memiliki kontrol diri tinggi dapat berperilaku sesuai situasi lingkungan sekitar dan mampu mengatur perilaku secara tepat. Sedangkan kontrol diri yang rendah mengalami

kesusahan menentukan dampak perilaku yang individu perbuat atau tidak adanya pertimbangan sebelum bertindak.

Menurut Arum dan Khoirunnisa (2021) menyatakan kontrol diri merupakan kemampuan dalam mengontrol dan mengendalikan dorongan perilaku dalam diri individu sehingga dapat diterima di lingkungan serta dapat membuat keputusan berdasarkan pertimbangan yang rasional melalui proses informasi. Tangney dkk. (2004) juga menjelaskan bahwa kontrol diri merupakan suatu kemampuan individu dalam merubah respon batin dan mengontrol kecenderungan perilaku individu yang tidak diharapkan serta mampu mengendalikan.

Averill (1973) menjelaskan bahwa kontrol diri merupakan variabel psikologi yang mempunyai tiga konsep dalam mengontrol diri antara lain individu mampu memodifikasi perilaku, mampu dalam mengolah informasi yang diperlukan serta individu mampu dalam memilih tindakan yang diyakini. Sedangkan menurut Tripambudi dan Indrawati (2018) mengemukakan bahwa kontrol diri merupakan kemampuan yang penting dimiliki setiap individu dalam menahan dan menekan godaan dan nafsu sehingga dapat membantu supaya perilaku dapat sesuai dengan norma lingkungan sosial.

Berdasarkan dari uraian diatas, kontrol diri merupakan kemampuan individu dalam mengendalikan suatu stimulus yang tidak diharapkan, mampu dalam mengolah informasi yang tidak diperlukan dan individu mampu dalam memilih tindakan yang diyakini sesuai dengan norma atau berperilaku sesuai

dengan pertimbangan yang matang dan rasional. Individu yang memiliki kontrol diri yang tinggi, maka semakin tinggi individu melakukan pengendalian terhadap perilakunya.

## **2. Kontrol Diri dalam Perspektif Psikologi**

Kontrol diri pada manusia mengalami perkembangan di setiap usianya. Kontrol diri pada anak awalnya dikendalikan oleh faktor eksternal, kemudian faktor eksternal yang telah terinternalisasi membentuk pengendalian diri pada individu melalui kondisioning klasikal (Fadillah dkk., 2012). Peran orang tua sangat penting karena orang tua diasosiasikan sebagai stimulus yang menyenangkan seperti halnya kehangatan dan pengasuhannya.

Pada usia tahun pertama, bayi menunjukkan perkembangan dalam kontrol diri hal ini ditunjukkan ketika bayi dapat mematuhi perintah orang tua supaya menghentikan perilakunya. Pada usia tahun ketiga sudah mulai muncul kontrol diri saat anak sudah dapat menolak sesuatu yang tidak disukai dan sudah dapat mengatakan keinginannya.

Awalnya kontrol eksternal didapat melalui instruksi verbal orang tua, kemudian pada usia ini anak menginternalisasikan mengontrol perilakunya melalui pikiran dan tidak banyak berbicara. Oleh sebab itu, kontrol verbal terhadap tingkah laku anak bermula faktor eksternal perintah orang tua berubah ke faktor diri sendiri. Setelah usia tiga tahun mulai berkembang kontrol dirinya menjadi terperinci.

Pada usia remaja berkembang sejalan dengan kematangan emosi. Menurut Yusuf (2006) menjelaskan bahwa perkembangan remaja salah satunya dengan memperkuat kontrol diri. Remaja sudah mempunyai kontrol diri yang baik dapat dilihat ketika berhasil mengontrol dirinya ketika terdapat sebuah stimulus yang tidak diharapkan. Sejalan dengan teori Piaget bahwa remaja telah di tahap pelaksanaan formal secara kognitif, sehingga remaja diharapkan mampu mengendalikan dan mempertimbangkan segala sesuatunya. Ketika masuk ke usia dewasa, individu telah matang dan telah menyelesaikan masa pertumbuhannya dengan memiliki pengendalian diri yang baik.

### **3. Aspek – Aspek Kontrol Diri**

Aspek aspek dalam kontrol diri dari Averill yang dibagi menjadi tiga (Averill, 1973).

- a. Kontrol perilaku merupakan individu memodifikasi situasi yang tidak diharapkan dengan cara mengendalikan tingkah laku terhadap kemampuan individu sendiri dan individu diharapkan mampu dalam mengatasi stimulus yang tidak diinginkan.
- b. Kontrol kognitif merupakan kemampuan individu yang bertujuan untuk mengolah sebuah informasi yang tidak diinginkan dengan menilai situasi dalam kerangka kognitif untuk mereduksi tekanan seperti mampu mengantisipasi situasi yang tidak diharapkan dan mampu menginterpretasi situasi melalui cara memperhatikan segi-segi positif.



- c. Kontrol keputusan merupakan kemampuan individu dalam menentukan dan memilih suatu tindakan yang diinginkan. Hal ini bertujuan supaya individu bebas dan memiliki sebuah kesempatan untuk melakukan tindakan yang mereka yakini dan inginkan.

Berdasarkan uraian diatas, pengukuran penelitian ini menggunakan aspek aspek kontrol diri terdiri atas kontrol perilaku, kontrol kognisi dan kontrol keputusan.

#### **4. Faktor-Faktor Kontrol Diri**

Menurut Ghufron dan Risnawati (2010) menjelaskan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kontrol diri dibagi menjadi dua yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

##### **a. Faktor Internal**

Faktor internal dari kontrol diri yaitu usia individu. Hal ini dikarenakan, manusia bertambah usianya maka semakin baik dalam mengontrol diri.

##### **b. Faktor Eksternal**

Faktor eksternal dari kontrol diri yaitu keluarga. Kemampuan individu untuk mengontrol dirinya dapat dilihat dari lingkungan keluarganya. Apabila orang tua mendidik anaknya dengan kedisiplinan sejak usia anak-anak dan orang tua tetap konsisten terhadap konsekuensi apabila melakukan suatu pelanggaran. Sehingga anak tersebut menanamkan sikap tersebut dan menjadi kontrol diri bagi individu tersebut.

Berdasarkan uraian tersebut, maka disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kontrol diri ada dua yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

## 5. Kontrol Diri dalam Perspektif Islam

Pada agama islam, kontrol diri dianjurkan bagi setiap individu supaya dapat mengendalikan perilaku dan mengambil keputusan yang tepat ketika menghadapi stimulus yang tidak diharapkan. Kontrol diri dikenal dengan sebutan *mujahadah an nafs* yang artinya perjuangan sungguh-sungguh melawan nafsu pribadi. Menurut bahasa kata *mujahadah* artinya bersungguh-sungguh dan *an-nafs* artinya jiwa. Jadi *mujahadah an-nafs* merupakan bersungguh-sungguh dalam menghindari perilaku yang tidak sesuai aturan Allah SWT (Alamsyah dkk., 2018).

Pada agama islam kontrol diri dikenal dengan hawa nafsu, maka dengan adanya hawa nafsu yang telah dianugerahi oleh Allah harus dikendalikan dengan baik supaya dapat memberikan pengaruh baik dalam kehidupan sehari-hari. Pada Al Qur'an telah dijelaskan di Surat Al A'raf ayat 55:

ادْعُوا رَبَّكُمْ تَضَرُّعًا وَخُفْيَةً ۗ إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُعْتَدِينَ

*“Berdoalah kepada Tuhanmu dengan berendah diri dan suara yang lembut. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas.”* (Al A'raf:55).

Berdasarkan ayat diatas menjelaskan bahwa di dalam Al-Qur'an sudah tertulis anjuran bahwa individu untuk dapat mengendalikan perilaku dari hawa nafsu dan hal yang sifatnya berlebihan. Allah SWT juga sudah menjelaskan tentang dampak individu yang tidak dapat mengontrol diri atau hawa nafsunya yang terdapat di Surat Al Mu'minin ayat 71:

وَلَوْ اتَّبَعَ الْحَقُّ أَهْوَاءَهُمْ لَفَسَدَتِ السَّمَاوَاتُ وَالْأَرْضُ وَمَنْ فِيهِنَّ ۗ بَلْ أَتَيْنَاهُمْ بِذِكْرِهِمْ فَهُمْ عَنْ ذِكْرِهِمْ مُعْرِضُونَ

*“Andaikata kebenaran itu menuruti hawa nafsu mereka, pasti binasalah langit dan bumi ini, dan semua yang ada di dalamnya. Sebenarnya Kami telah mendatangkan kepada mereka kebanggaan (Al Quran) mereka tetapi mereka berpaling dari kebanggaan itu. (QS. Al-Mu'minin:71).”*

Pada ayat diatas dapat dijelaskan bahwa individu yang tidak dapat mengontrol dirinya atas hawa nafsunya adalah orang yang dekat dengan hal kezaliman, hal ini akan mengakibatkan individu menjadi riya, sombong, suka berburuk sangka. Maka dari itu Islam menganjurkan hukum dan batasan supaya individu mempunyai panduan dalam mengontrol tingkah laku dan hal yang berlebihan seperti batasan kekuatan akal, batasan harta benda dan batasan ilmu.

### **C. Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Pembelian *Online* Mahasiswa Pada Masa Pandemi**

Pandemi Covid-19 mengharuskan diadakannya pembatasan sosial dan pembatasan fisik karena bertujuan untuk menghambat penyebaran Covid-19 sehingga masyarakat harus beradaptasi kebiasaan baru tanpa adanya kontak langsung dengan orang lain. Kegiatan individu seperti bekerja, beribadah, rapat, bermain, belajar dan memenuhi kebutuhan juga terbatas. Hal ini mengakibatkan individu memilih memenuhi kebutuhannya dengan belanja secara *online* karena dapat dilakukan di rumah, sehingga pembelian secara *online* menjadi intens dan meningkat pada masa pandemi.

Kegiatan belanja saat ini telah mengalami pergeseran fungsi. Individu membeli produk atau barang hanya berdasarkan kebutuhan sedangkan sekarang kegiatan belanja sudah menjadi bagian dari gaya hidup sehingga belanja bukan hanya dapat membeli kebutuhan pokok tetapi juga dapat meningkatkan status sosial individu (Anin dkk., 2008). Hal ini dapat menyebabkan perilaku konsumtif, maka individu harus mempunyai kontrol diri yang kuat supaya saat membeli produk dapat berpikir secara rasional.

Sebelum membahas hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif, maka perlu diketahui definisi kedua variabel tersebut. Menurut Lina dan Rosyid (1997) menjelaskan bahwa perilaku konsumtif merupakan perilaku konsumtif yang tidak didasari pertimbangan yang matang tetapi didasari adanya keinginan yang tidak rasional. Menurut Averill (1973) menjelaskan bahwa

kontrol diri merupakan variabel psikologis yang mempunyai tiga konsep bertujuan untuk memodifikasi sebuah perilaku individu dalam mengelola sebuah informasi yang tidak penting dan memilih sebuah tindakan yang benar.

Keterhubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif terletak pada faktor yang mempengaruhi dan aspek kedua variabel. Menurut Sumartono (2002) menjelaskan bahwa terdapat dua faktor perilaku konsumtif. Faktor internal yang terdiri atas faktor psikologis dan faktor pribadi. Sedangkan faktor eksternal terdiri atas kebudayaan, kelas sosial, kelompok sosial dan keluarga. Salah satu faktor perilaku konsumtif disebabkan faktor pribadi, sehingga perilaku konsumtif mampu dikendalikan dengan kontrol diri.

Kontrol diri dipengaruhi dua faktor salah satunya faktor internal yaitu usia individu yang semakin bertambahnya usia mampu mengontrol dirinya dengan baik. Mahasiswa sering menjadi target pasar dari berbagai produk atau barang industri, hal ini dikarenakan mahasiswa merupakan masa peralihan dari masa remaja ke dewasa yang mempunyai sifat cenderung labil dan lebih mudah dipengaruhi untuk mendorong perilaku konsumtif yang tidak berdasarkan kebutuhan (Siregar, 2017). Maka dari itu kontrol diri sangat penting untuk mengendalikan kegiatan yang positif dan rasional termasuk kegiatan dalam pembelian suatu barang atau produk.

. Hubungan dari variabel kontrol diri dan perilaku konsumtif merupakan variabel yang saling mempengaruhi. Mahasiswa yang mempunyai kontrol diri yang tinggi, maka dapat mengontrol perilaku konsumtifnya. Sedangkan

rendahnya kontrol diri mahasiswa, maka semakin tinggi tingkat konsumtif dan tidak mampu dalam mengontrol perilaku konsumsinya. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan Siallagan dkk. (2021) menghasilkan bahwa terdapat hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif mahasiswa.

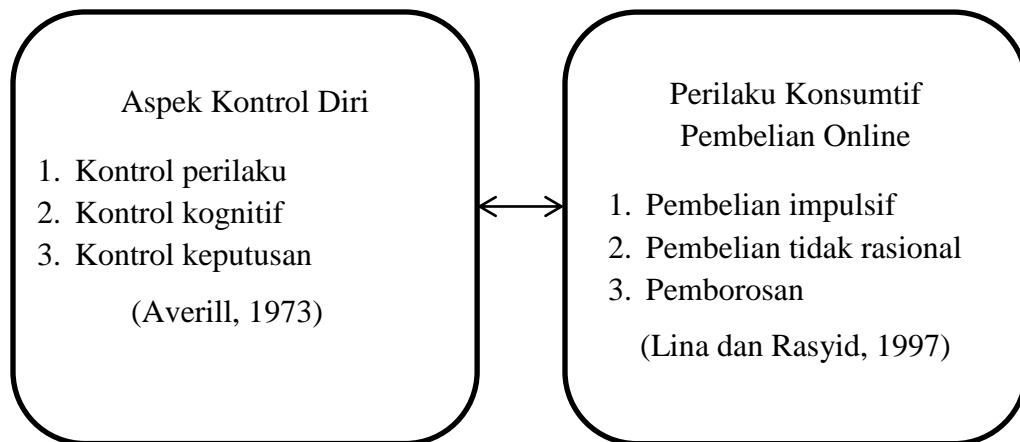
Individu yang mempunyai kontrol tinggi mampu mengendalikan tingkah lakunya supaya terhindar tingkah laku yang menyimpang. Menurut Diba (2013) menghasilkan bahwa konsumen yang mempunyai kontrol diri tinggi tidak memperdulikan adanya diskon yang ditawarkan dan tidak mudah terpengaruh bujukan orang lain untuk membeli barang tersebut melainkan individu membeli suatu barang atau produk didasari dengan pertimbangan yang matang.

Maka berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa kontrol diri mempunyai hubungan dengan perilaku konsumtif. Hubungan tersebut berada di faktor yang mempengaruhi individu melakukan perilaku konsumtif yaitu faktor internal berupa kontrol diri. Sedangkan faktor yang mempengaruhi kontrol diri yaitu faktor internal berupa usia. Mahasiswa merupakan masa peralihan remaja ke masa dewasa awal yang memiliki kecenderungan sifat labil dan mudah terpengaruh.


Selain itu keterhubungan berada pada tingkat kontrol diri suatu mahasiswa berpengaruh pada tingkat perilaku konsumtif. Semakin tinggi kontrol diri, maka semakin rendah perilaku konsumtifnya. Sedangkan rendahnya kontrol diri mahasiswa, maka semakin tinggi tingkat konsumtif dan tidak mampu dalam mengontrol perilaku konsumsinya.

#### D. Kerangka Berpikir

Pada kajian teori telah dijelaskan bahwa terdapat hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa, maka dapat dilihat kerangka konseptual penelitian sebagai berikut:



Keterangan :

 : Variabel yang diteliti

 : Hubungan yang diteliti

**Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual**

#### E. Hipotesis

Berdasarkan penjelasan diatas, maka peneliti dapat mengajukan hipotesis penelitian ini sebagai berikut:

Ha : Terdapat hubungan negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pembelian *online* mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang pada masa pandemi.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Penelitian merupakan suatu langkah yang bertujuan untuk melakukan penelitian dalam mencapai suatu penelitian yang empiris dan ilmiah yang sesuai dengan tujuan suatu penelitian. Penelitian yang dilakukan menggunakan pendekatan kuantitatif. Penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang menitikberatkan pada analisis data-data angka yang diolah menggunakan metode statistika (Ngatno, 2015).

Penelitian ini menggunakan desain korelasional yang mempunyai tujuan untuk mengetahui hubungan satu atau lebih variabel dengan variabel lainnya (Rahmadi, 2011). Jadi tujuan salah satu pada penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang pada masa pandemi.

#### **B. Identifikasi Variabel**

Penelitian ini menggunakan dua variabel yaitu variabel bebas (*independent variable*) dan variabel terikat (*dependent variable*).

1. Variabel bebas (*independent variable*) atau variabel X merupakan variabel yang mempengaruhi atau menyebabkan adanya perubahan atau timbulnya variabel terikat. Pada penelitian ini variabel bebas adalah kontrol diri.



2. Variabel terikat (*dependent variable*) atau variabel Y merupakan variabel yang menggantungkan pada variabel-variabel bebas. Jadi variabel terikat merupakan hasil dari pengaruh variabel bebas. Pada penelitian ini variabel terikat adalah perilaku konsumtif.

### **C. Definisi Operasional**

#### **1. Perilaku Konsumtif**

Perilaku konsumtif merupakan kecenderungan perilaku pada individu yang melakukan pembelian *online* pada sebuah produk yang disukai dan diinginkan tanpa adanya pertimbangan secara matang dan rasional dikarenakan tidak bisa membedakan antara keinginan atau kebutuhan. Indikator yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan tiga aspek perilaku konsumtif menurut Lina dan Rasyid (1997) yang meliputi pembelian impulsif, pembelian tidak rasional dan pemborosan dalam pembelian

#### **2. Kontrol Diri**

Kontrol diri merupakan kemampuan individu dalam mengendalikan suatu stimulus yang tidak diharapkan, mampu dalam mengolah informasi yang tidak diperlukan dan individu mampu dalam memilih tindakan yang diyakini sesuai dengan norma atau berperilaku sesuai dengan pertimbangan yang matang dan rasional. Individu yang memiliki kontrol diri yang tinggi, maka semakin tinggi individu melakukan pengendalian terhadap perilakunya. Indikator yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan tiga aspek

kontrol diri menurut Averill (1973) yang meliputi antara lain kontrol perilaku, kontrol kognitif dan kontrol keputusan.

## **D. Populasi dan Sampel Penelitian**

### **1. Populasi**

Populasi merupakan suatu objek atau subjek dari wilayah tertentu yang mempunyai karakteristik yang telah ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan diambil kesimpulan (Siyoto & Sodik, 2015). Populasi dari penelitian ini adalah Mahasiswa Psikologi Universitas Islam Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2018 sampai 2020 yang jumlahnya 710 mahasiswa (Bagian akademik, 2022).

**Tabel 3. 1 Jumlah Populasi Mahasiswa Psikologi**

<b>Tahun Angkatan</b>	<b>Jumlah Mahasiswa</b>
2018	205
2019	225
2020	280
<b>Jumlah</b>	710

Sumber: BAK Fakultas Psikologi (2022)

### **2. Sampel**

Sampel merupakan bagian dari kesatuan populasi yang memiliki suatu karakteristik yang sama dengan populasi tersebut yang diolah dengan prosedur tertentu sehingga dapat mewakili populasi (Siyoto & Sodik, 2015).

Apabila sampel berjumlah besar dan peneliti mempunyai keterbatasan dalam melakukan penelitian, jadi penelitian ini dapat menggunakan sampel yang mewakili dari populasi tersebut dengan menggunakan teknik sampling.

Pengambilan teknik sampel pada penelitian ini terdapat beberapa teknik, peneliti memutuskan pengambilan sampel dengan teknik *purposive*, teknik yang merupakan pengambilan sampel penelitiannya dengan menetapkan kriteria tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian. Maka berdasarkan penjelasan tersebut, alasan menggunakan *purposive sampling* karena untuk menghasilkan sampel yang representatif atau mewakili populasi yang sesuai dengan kriteria khusus dengan tujuan penelitian sehingga dapat memberi sebuah kesimpulan penelitian. Adapun kriteria sampel yang sesuai tujuan penelitian:

- a. Mahasiswa Psikologi Universitas Islam Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2018 hingga 2020.
- b. Melakukan transaksi belanja *online* di masa pandemi Covid-19 melalui aplikasi atau website resmi toko

Kemudian pengambilan sampel untuk mewakili sebuah populasi menggunakan pengambilan sampel penelitian dengan teknik *probability sampling* secara *random sampling*. Sampel dalam penelitian ini menggunakan *random sampling* merupakan pengambilan sampel penelitiannya dengan memberikan kesempatan kepada setiap anggota populasi untuk dijadikan

sampel penelitian dan selain itu teknik ini digunakan karena jumlah populasi penelitian tidak lebih dari 10.000.

Pada besarnya sampel penelitian ini dapat ditetapkan menggunakan tabel pengambilan sampel dari Isaac dan Michael dengan taraf kesalahan 10%, maka tingkat tersebut didasarkan pada sumber dana, tenaga peneliti, waktu yang dibutuhkan dan kondisi penelitian (Sugiyono, 2013). Jadi pengambilan jumlah sampel diambil dari tabel ketentuan Isaac dan Michael dengan taraf kesalahan 10%, sehingga menghasilkan sampel penelitian sebanyak 195 responden.

Teknik pengambilan *random sampling* ada beberapa macam cara seperti menggunakan bilangan random atau program komputer (Purnomo, 2002). Pertama, hal yang harus disiapkan yaitu kerangka sampel yang berisikan data populasi. Maka dalam penelitian ini menggunakan pengundian melalui program Microsoft Excel untuk mengacak anggota populasi untuk dijadikan sampel penelitian. Berikut perhitungan pengambilan sampel dengan rumus Isaac dan Michael:

$$s = \frac{x^2 . N . P . Q}{d^2 . (N - 1) + x^2 . P . Q}$$

**Gambar 3. 1 Rumus Isaac dan Michael**

Keterangan:

s = jumlah sampel

$\lambda^2$  = chi Kuadrat dengan dk = 1, taraf kesalahan 1%, 5% dan 10% Untuk derajat kebebasan 1 dan kesalahan 10% harga Chi Kuadrat = 2,706

N = jumlah populasi

P = peluang benar (0,5)

Q = peluang salah (0,5)

d = 0,05

Pada penelitian ini mempunyai populasi sebanyak 710 mahasiswa psikologi angkatan 2018 hingga 2020 dan peneliti menentukan batas toleransi kesalahan sebesar 10% atau 0,1 serta nilai d sebesar 0,05. Maka dapat diuraikan rumus Isaac dan Michael dibawah ini:

$$\begin{aligned} s &= \frac{2,706 \times 710 \times 0,5 - 0,5}{0,052 \times (710 - 1) + 2,706 \times 0,5 \times 0,5} \\ &= \frac{480,315}{1,7725 + 0,6765} \\ &= 195 \end{aligned}$$

**Tabel 3. 2 Tabel Jumlah Sampel Isaac dan Michael**

N	S
	10%
600	182
<b>700</b>	<b>195</b>
800	202

Sumber: Sugiyono (2013)

## **E. Metode Pengumpulan Data**

Metode dalam pengumpulan data merupakan sebuah cara yang digunakan untuk memperoleh data dan bahan yang dibutuhkan. Pada penelitian ini metode pengumpulan data didapat dengan menggunakan observasi, wawancara, dokumentasi dan skala pengukuran.

### **1. Skala**

Skala merupakan suatu cara pengambilan suatu data dengan beberapa pernyataan tertulis dan disusun yang mengakibatkan respon terhadap pernyataan (Garaika & Darmanah, 2019). Penelitian ini menggunakan dua skala yaitu skala perilaku konsumtif dan skala kontrol diri. Subjek memilih pernyataan ketidaksetujuan atau kesetujuannya terhadap pernyataan isi skala.

Skala ini menggunakan model skala likert yang variabel penelitiannya dijabarkan menjadi indikator untuk membuat daftar pernyataan (Hikmawati, 2020). Skala likert merupakan skala yang sering digunakan oleh peneliti dikarenakan dalam menyusun skala lebih mudah. Skala penelitian ini memiliki empat alternatif jawaban dan pernyataan skala disusun dua item yaitu pernyataan *favourable* dan *unfavorable*. Subjek disuguhkan empat pilihan yaitu Sangat Sesuai (SS), Sesuai (S), Tidak Sesuai (TS), dan Sangat Tidak Sesuai (STS).

**Tabel 3. 3 Panduan Skor Item *Favorable* dan *Unfavorable***

<b>Favorable</b>	<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>
<b>Penilaian</b>	4	3	2	1
<b>Unfavorable</b>	<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>
<b>Penilaian</b>	1	2	3	4

Peneliti menggunakan empat pilihan alternatif jawaban dikarenakan untuk meninjau kecenderungan jawaban responden ke arah setuju atau tidak setuju dan peneliti tidak menyediakan alternatif jawaban di tengah karena mempunyai artian ganda sehingga responden dapat diartikan belum bisa memberikan jawaban atau netral.

Skala pengukuran merupakan konsep psikologi dalam menggambarkan aspek kepribadian atau sikap individu. Pada penelitian ini menggunakan skala dari perilaku konsumtif dan kontrol diri.

a. Skala Perilaku Konsumtif

Penyusunan skala penelitian ini disusun berdasarkan teori perilaku konsumtif dari Lina dan Rasyid (1997) untuk mengukur perilaku konsumtif pembelanjaan *online* pada mahasiswa yang terdapat tiga aspek antara lain pembelian impulsif, pembelian yang tidak rasional dan pemborosan dalam pembelian.

**Tabel 3. 4 Blue Print Skala Perilaku Konsumtif**

<b>Aspek</b>	<b>Indikator</b>	<b>Favorable</b>	<b>Unfavorable</b>	<b>Keterangan</b>
Pembelian Impulsif	Pembelian produk tanpa perencanaan	2 dan 3	4, 5 dan 6	5
	Mengutamakan Keinginan	1, 29 dan 30	9 dan 10	5
Pembelian Tidak Rasional	Mengutamakan gengsi	11, 13 dan 15	7 dan 14	5
	Mengikuti tren mode	12 dan 20	16, 27 dan 28	5
Pemborosan dalam Pembelian	Tidak membuat skala prioritas	17, 19 dan 22	8 dan 24	5
	Membeli produk karena diskon	18, 23 dan 26	21 dan 25	5
<b>Jumlah</b>		<b>16</b>	<b>14</b>	<b>30</b>

b. Skala Kontrol Diri

Penyusunan skala penelitian ini disusun berdasarkan teori kontrol diri dari Averill (1973) untuk mengukur kontrol diri pada mahasiswa yang terdapat tiga aspek antara lain kontrol perilaku, kontrol kognisi dan kontrol keputusan.



**Tabel 3. 5 Blue Print Skala Kontrol Diri**

<b>Aspek</b>	<b>Indikator</b>	<b>Favorable</b>	<b>Unfavorable</b>	<b>Keterangan</b>
Kontrol Perilaku	Mengontrol perilaku	7 dan 8	3, 4 dan 5	5
	Mengontrol situasi	1, 2 dan 6	9 dan 10	5
Kontrol Kognitif	Mengatasi suatu masalah.	26 dan 27	11 dan 12	4
	Menilai suatu peristiwa.	17, 18 dan 19	20, 21 dan 22	6
Kontrol Keputusan	Mengambil keputusan	14, 23 dan 24	29 dan 30	5
	Berpikir sebelum bertindak	15, 16 dan 28	13 dan 25	5
<b>Jumlah</b>		<b>15</b>	<b>15</b>	<b>30</b>

**F. Validitas dan Reliabilitas**

Mengukur suatu atribut penelitian harus melalui reliabilitas dan validitas, karena reliabilitas dan validitas dalam kualitas penelitian skala psikologi sangat penting. Objek kajian psikologi adalah perilaku manusia, pada penelitian ini

peneliti mengukur perilaku konsumtif pembelian *online* dan kontrol diri sehingga yang akan diukur adalah perilakunya bukan manusianya.

### 1. Validitas

Validitas merupakan ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam mengukur atribut penelitian. Selain itu uji validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu alat ukur (Budhiastuti & Bandur, 2018). Suatu kuesioner dikatakan valid apabila pernyataan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang diukur oleh kuesioner tersebut (Ngatno, 2015).

Pada uji validitas penelitian terdapat beberapa tahap yang harus dilalui supaya skala dapat mewakili variabel sesuai dengan tujuan penelitian. Pada uji validitas isi penelitian merupakan pengujian yang bertujuan untuk mengukur sebuah konsep dan operasionalisasi dengan cara analisis rasional isi pernyataan tes melalui *expert judgement* untuk memeriksa kelayakan instrumen (Hendryadi, 2017). Berikut ini merupakan nama dosen *expert judgement* skala instrumen penelitian:

**Tabel 3. 6 Nama *Expert Judgement***

No.	Nama Dosen	Tanggal Validasi
1	Dr. Rifa Hidayah, M.Si	19 Mei 2022
2	Dr. Fathul Lubabin Nuqul, M.Si	12 Mei 2022
3	Novia Solichah, M.Psi., Psikolog	20 April 2022

Berdasarkan hasil review dan para dosen, maka terdapat beberapa item yang perlu direvisi dalam pemilihan kata supaya responden dapat memahami isi dari item tersebut. Setelah itu, apabila sudah melakukan uji validitas melalui *expert judgement* maka langkah selanjutnya dilakukan uji validitas konstruk dengan uji coba instrumen dan dibagikan ke bukan responden penelitian. Uji validitas konstruk merupakan menguji sejauh mana alat tes tersebut dapat mengukur sebuah konstruk teori, ciri-ciri dan sifat yang mendasari (Hendryadi, 2017).

Pada uji coba instrumen penelitian memperoleh 34 responden. Instrumen memiliki kevalidan dapat dilihat dengan  $r_{hitung} > r_{tabel}$  dengan menggunakan signifikansi 5%, sehingga 43 responden mempunyai nilai  $r_{tabel}$  0,301. Kemudian setelah itu, peneliti melakukan pengujian validitas menggunakan teknik korelasi *Product Moment* dengan bantuan IBM SPSS 25. Hasil dari item yang valid digunakan untuk pengujian selanjutnya dan item yang tidak valid maka digugurkan. Berikut uji validitas skala uji coba perilaku konsumtif dan kontrol diri.

**Tabel 3. 7 Validitas Skala Uji Coba Perilaku Konsumtif**

Variabel	Aspek	Nomor Aitem		Jumlah Item Valid
		Valid	Tidak Valid	
Perilaku Konsumtif	Pembelian Impulsif	1, 2, dan 3, 4, 5, 6, 9, 10, 29 dan 30	-	10
	Pembelian Tidak Rasional	7, 12, 13, 16, 27 dan 28	11, 14, 15 dan 20	6
	Pemborosan dalam Pembelian	17, 19, 21, 22, 23 dan 25	8, 18, 24 dan 26	6

Tabel diatas terdapat 8 item tidak valid pada skala perilaku konsumtif antara lain 8, 11, 14, 15, 18, 20, 24 dan 26. Sehingga jumlah item valid terdapat 22 yang digunakan dalam alat ukur penelitian.

Selain itu, peneliti juga melakukan pengujian validitas terhadap skala kontrol diri. Berikut tabel uji validitas skala kontrol diri:

**Tabel 3. 8 Validitas Skala Uji Coba Kontrol Diri**

Variabel	Aspek	Nomor Item		Jumlah Item Valid
		Valid	Tidak Valid	
Kontrol Diri	Kontrol Perilaku	1, 2, 3, 4, 7, 8, 9 dan 10	5 dan 6	8
	Kontrol Kognitif	11, 12, 17, 18, 19, 20, 21, 22 26 dan 27	-	10
	Kontrol Keputusan	13, 14, 15, 24, 28 dan 29	16, 23, 25 dan 30	6

Berdasarkan tabel di atas menghasilkan bahwa terdapat item yang gugur pada nomor 5 dan 6 dari aspek kontrol perilaku dan nomor 16, 23, 25 dan 30 pada aspek kontrol keputusan. Sehingga item yang valid sebanyak 24 item yang digunakan dalam instrumen alat ukur penelitian.

## **2. Reliabilitas**

Reliabilitas merupakan sejauh mana sebuah instrumen dapat mengukur sesuatu yang diukur secara konsisten dari waktu ke waktu (Rahmadi, 2011). Pengujian reliabilitas merupakan syarat penelitian dengan menunjukkan bahwa alat ukur yang digunakan dapat dipercaya dan menghasilkan data yang konsisten. Pada reliabilitas ini diperoleh dengan melakukan pengukuran uji coba terhadap instrumen penelitian, kemudian diperoleh hasil dan dianalisis

dengan teknik tertentu. Pengujian reliabilitas instrumen dengan menggunakan *internal consistency* berdasarkan *Alpha Cronbach*. Uji *Alpha Cronbach* merupakan metode pengujian keandalan pada kuesioner yang paling sering dipakai dan uji *Alpha Cronbach* dapat mendeteksi indikator-indikator yang tidak konsisten. Alat ukur yang reliabel ditandai dengan *Alpha Cronbach* lebih besar dari 0,07 (Siyoto & Sodik, 2015).

**Tabel 3. 9 Kriteria Reliabilitas**

<b>Interval</b>	<b>Interpretasi</b>
0.00 – 0.19	Sangat Rendah
0.20 – 0.39	Rendah
0.40 – 0.59	Sedang
0.60 – 0.79	Tinggi
0.80 – 1.00	Sangat Tinggi

Sumber: Sugiyono (2013)

Penguji melakukan pengujian reliabilitas dengan teknik *Alpha Cronbach* dari hasil uji coba 30 responden non penelitian dengan menggunakan bantuan IBM SPSS 25. Berikut hasil reliabilitas pada skala perilaku konsumtif dan kontrol diri.

**Tabel 3. 10 Reliabilitas Skala Uji Coba**

<b>Variabel</b>	<b>Nilai Alpha</b>	<b>Interpretasi</b>
Perilaku Konsumtif	0,870	Sangat Tinggi
Kontrol Diri	0,821	Sangat Tinggi

Berdasarkan pada pengujian reliabilitas skala perilaku konsumtif dan kontrol diri yang sudah menggugurkan item yang tidak valid. Maka diketahui apabila hasil koefisien reliabilitas perilaku konsumtif sebesar 0,870. Sedangkan hasil uji coba reliabilitas skala kontrol diri menunjukkan hasil koefisien reliabilitas sebesar 0,821. Maka dapat disimpulkan bahwa nilai reliabilitas kedua skala dinyatakan reliabel sangat tinggi karena *Alpha Cronbach* diatas 0,70.

## **G. Analisis Data**

Analisis data merupakan suatu tahap yang bertujuan untuk menjawab dari rumusan masalah penelitian sehingga mendapatkan sebuah kesimpulan dari suatu penelitian.

### **1. Analisis Deskriptif**

Analisis deskriptif bertujuan untuk mengetahui nilai rata-rata, nilai minimum, nilai maksimum dan standar deviasi pada variabel penelitian. Kemudian dikelompokkan sesuai kategori tingkat rendah, sedang dan tinggi.

#### **a. Mencari Rata-rata atau *Mean***

Mencari rata-rata atau *mean* didapatkan dari menjumlahkan semua nilai dan membagi sejumlah subjek. Pada statistik biasanya disebut dengan aritmetik yang dikenal dengan simbol M. Rumus mencari rata-rata atau *mean* yaitu:

$$M = \frac{\sum X}{N}$$

Keterangan:

M = rata-rata atau *mean*

N = jumlah subjek

X = jumlah nomor pada variabel X

b. Standar Deviasi

Setelah ditemukan nilai rata-rata atau *mean*, langkah selanjutnya yaitu mencari nilai standar deviasi atau SD. Rumus dalam mencari nilai standar deviasi sebagai berikut:

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

Keterangan:

$\sigma_{hipotetik}$  = standar deviasi hipotetik

Xmaks = nilai maksimal variabel

Xmin = nilai minimal variabel

c. Kategorisasi

Tingkat kontrol diri dan tingkat konsumtif pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dapat ditinjau lewat kategorisasi model distribusi normal yang rumusnya sebagai berikut:



**Tabel 3. 11 Pedoman Kategorisasi**

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

Keterangan:

$\sigma$ hipotetik = standar deviasi hipotetik

X = skor subjek

$\mu$  = rata-rata atau *mean*

## 2. Uji Asumsi

### a. Uji Normalitas

Uji yang berfungsi untuk mengetahui data pada variabel sudah mempunyai distribusi yang normal atau tidak. Penelitian ini dibantu dengan bantuan IBM SPSS 25 dengan menggunakan uji normalitas *Kolmogorov-Smirnov*. Data dapat dikatakan normal ketika signifikansi yang didapat lebih dari 0,05.

### b. Uji Linearitas

Uji linearitas merupakan uji yang digunakan untuk mengetahui hubungan yang linear antara variabel. Sebuah variabel memiliki hubungan linear apabila kriteria sudah sesuai yaitu mempunyai signifikansi kurang dari 0,05 dan pada penelitian ini dibantu dengan bantuan IBM SPSS 25.

c. Uji Hipotesis

Uji hipotesis bertujuan untuk mengetahui hubungan atau korelasi antara variabel dengan variabel lainnya. Pada penelitian ini menggunakan teknik hipotesis *Product Moment* yang digunakan untuk menguji hipotesis adanya hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa yang dibantu dengan bantuan IBM SPSS 25. Variabel yang mempunyai hubungan apabila kriterianya signifikansi  $p < 0,05$ .

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Lokasi Objek Penelitian

Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang merupakan salah satu fakultas yang ada di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Fakultas ini hanya terdiri atas satu jurusan yakni Jurusan Psikologi yang berlokasi di dalam kampus Gedung Megawati Soekarno Putri, Jalan Gajayana No. 50 Malang. Fakultas Psikologi gedungnya menghadap barat dan berdekatan dengan fakultas lainnya seperti Fakultas Ekonomi dan Fakultas Ilmu dan Keguruan.

Fakultas Psikologi mempunyai visi untuk menjadikan program Psikologi yang integratif dalam menggabungkan sains dan Islam yang bereputasi skala internasional. Sedangkan misi Fakultas Psikologi antara lain membentuk sarjana psikologi yang berperilaku *ulul albab*, melahirkan sains psikologi yang bermanfaat dan relevan serta lulusannya mempunyai daya bersaing yang tinggi dengan perkembangan zaman. Sedangkan tujuan Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang antara lain membagikan keilmuan pendidikan dalam bidang psikologi kepada masyarakat dan menyediakan sarjana psikologi yang berkarakter *ulul albab* serta mampu mengintegrasikan sains dan Islam untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Pada lingkungan tempat tinggal dapat membentuk perilaku konsumsi seorang mahasiswa. Kampus yang terletak di tengah perkotaan dan banyaknya pusat perbelanjaan dapat mengakibatkan seorang mahasiswa berperilaku konsumtif. Hal ini didukung dengan kemajuan teknologi dan dilanda masa pandemi memicu mahasiswa untuk berbelanja secara *online*.

Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang membeli barang untuk menunjang penampilan agar terlihat menarik seperti membeli sepatu, *makeup*, aksesoris, tas, jilbab dan lain-lain. Bahkan berdasarkan hasil wawancara mahasiswa lebih mengutamakan untuk membeli barang yang mereka inginkan daripada membeli barang kebutuhan untuk perkuliahan seperti buku, pulpen, binder.

## **B. Pelaksanaan Penelitian**

### **1. Waktu dan Tempat Penelitian**

Penelitian ini dimulai pada tanggal 29 Mei 2022 dengan menyebarkan kuesioner dalam bentuk Google Formulir dan tempat penelitian ini merupakan mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2018 hingga 2020.

### **2. Jumlah Subjek Penelitian**

Pada penelitian ini menggunakan mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2018 hingga 2020. Menurut jumlah data dari BAK Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2018 hingga 2020, yaitu 710 mahasiswa. Penelitian ini menggunakan

pengambilan data secara *random sampling* dengan menggunakan tabel ketentuan dari Isaac dan Michael dengan taraf kesalahan 10%, sehingga sampel penelitian berjumlah 195 mahasiswa.

### **3. Prosedur Pengambilan Data**

Penelitian ini diawali dengan pembuatan skala kontrol diri dan perilaku konsumtif yang di review oleh *expert judgement*. Setelah dilakukan revisi, kedua skala tersebut disetujui oleh dosen pembimbing dan diizinkan untuk penelitian. Pada penelitian uji coba diberikan kepada 43 non responden penelitian dan mendapatkan hasil item valid yang digunakan untuk instrumen penelitian, sedangkan item tidak valid akan dieliminasi.

Langkah selanjutnya yang dilakukan oleh peneliti yaitu membuat surat izin penelitian meminta data nama serta jumlah mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2018 hingga 2020 kepada BAK Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Data tersebut diminta untuk sebagai kerangka sampel yang berisikan identitas data diri mahasiswa yang tujuannya untuk dijadikan dasar penarikan sampel acak.

Kemudian peneliti membuat kuesioner dengan menggunakan Google Formulir dengan memberikan deskripsi singkat adanya tujuan penelitian dan tata cara mengisi kuesioner. Setelah kuesioner sudah selesai, peneliti bergegas mengerjakan untuk mengacak nama-nama mahasiswa yang akan dijadikan sampel penelitian dengan bantuan Microsoft Excel dengan rumus =INDEX (Kolom nama; RANDBETWEEN (1;Jumlah mahasiswa). setelah nama

terkumpul 195 nama mahasiswa, peneliti mengirimkan skala penelitian dalam bentuk link Google Formulir via WhatsApp pada tanggal 29 Mei 2022 kepada masing-masing mahasiswa tersebut.

## C. Hasil Penelitian

### 1. Deskripsi Sampel

Responden pada penelitian ini merupakan mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2018 hingga 2020 yang dipilih sebanyak 195 dengan identitas jenis kelamin, usia, semester dan perubahan perilaku konsumsi semenjak masa pandemi sering berbelanja melalui *online*.

#### a. Jenis Kelamin

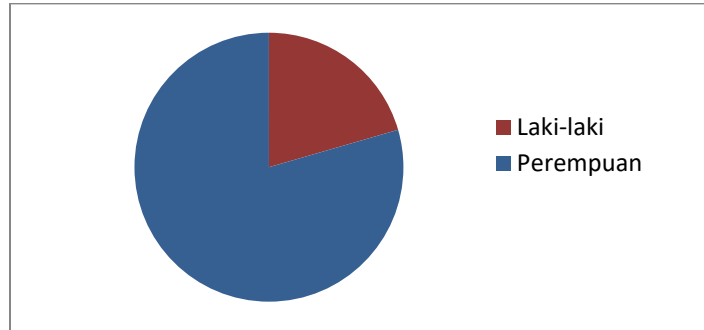
Pada hasil identitas responden berdasarkan jenis kelamin dapat ditinjau pada tabel berikut ini:

**Tabel 4. 1 Jumlah Sampel Menurut Jenis Kelamin**

Jenis Kelamin	Total Responden	Persentase
Laki-laki	40	20,5%
Perempuan	155	79,5%
Total	195	100%

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan tabel diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa 195 responden yang terdiri responden laki-laki sejumlah 40 atau 20,5% sedangkan responden perempuan sejumlah 155 atau 79,5%. Berikut diagram jumlah sampel menurut jenis kelamin:



**Gambar 4. 1 Diagram Jumlah Sampel Menurut Jenis Kelamin**

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan pada gambar diatas dapat diketahui responden berdasarkan jenis kelamin diagram diatas menunjukkan bahwa frekuensi yang paling banyak yaitu berjenis kelamin perempuan daripada laki-laki.

b. Angkatan

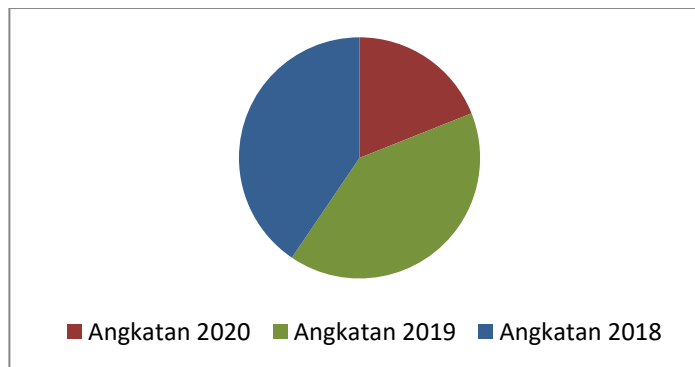
Pada penelitian ini responden menggunakan mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang angkatan 2018 hingga 2020, sehingga dapat dilihat hasil frekuensi identitas responden menurut angkatan pada tabel berikut ini:

**Tabel 4. 2 Jumlah Sampel Mahasiswa Menurut Angkatan**

Angkatan	Total Responden	Persentase
Angkatan 2020	37	19%
Angkatan 2019	79	40,5%
Angkatan 2018	79	40,5%

Sumber: Data primer diolah, 2022

Pada tabel diatas diketahui frekuensi sampel mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang terdiri atas angkatan 2020 sejumlah 37 dengan persentase 19%, angkatan 2019 sejumlah 79 dengan persentase 40,5% dan angkatan 2018 sejumlah 79 dengan persentase 40,5% dari jumlah keseluruhan responden. Berikut diagram jumlah responden mahasiswa menurut angkatan:



**Gambar 4. 2 Diagram Jumlah Responden Menurut Angkatan**

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan diagram diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa responden yang paling banyak yaitu responden dari angkatan 2019 dan angkatan 2018 yang sama sama berjumlah 79 mahasiswa dan disusul mahasiswa psikologi angkatan 2020.

c. Usia

Pada hasil identitas responden berdasarkan usia responden mempunyai hasil yang beragam, hal ini dapat ditinjau pada tabel berikut ini:

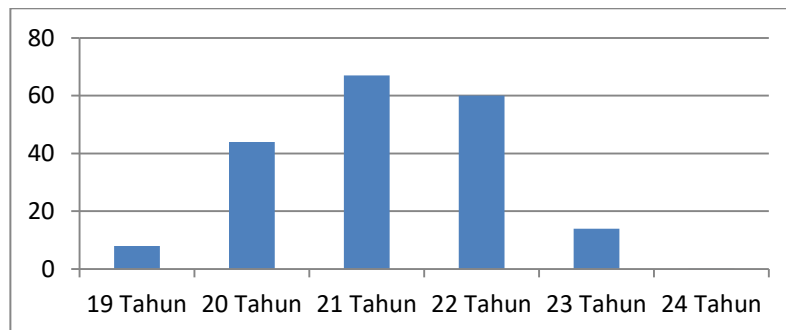


**Tabel 4. 3 Jumlah Sampel Menurut Usia**

Usia	Total Responden	Persentase
19	8	4,1%
20	44	22,6%
21	67	34,4%
22	60	30,8%
23	14	7,2%
24	2	1%
Total	195	100%

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan tabel diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa 195 responden yang terdiri responden usia 19 sejumlah 8 dengan persentase 4,1%, responden usia 20 sejumlah 44 dengan persentase 22,6%, responden usia 21 sejumlah 67 dengan persentase 34,4%, responden usia 22 sejumlah 60 dengan persentase 30,8%, responden usia 23 sejumlah 14 dengan persentase 7,2% dan terakhir responden usia 24 sejumlah 2 dengan persentase 1%. Berikut paparan diagram menurut usia responden:



**Gambar 4. 3 Diagram Jumlah Sampel Menurut Usia**

Sumber: Data primer diolah (2022)

Hal ini dapat diketahui responden berdasarkan usia diagram diatas menunjukkan bahwa yang paling banyak yaitu usia 21, dilanjut dengan usia 22 dan usia yang sedikit yaitu usia 24 tahun.

d. Pembelian *Online* Semenjak Masa Pandemi

Pada masa pandemi mengakibatkan perubahan pola konsumsi dan kebiasaan baru di masyarakat. Salah satunya yang mengalami dampak Covid-19 adalah mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang mengalami perubahan perilaku konsumtif sebesar 95,9%. Perubahan pola konsumsi mahasiswa seperti kebutuhan internet selama daring, pengurangan biaya transportasi dan kebiasaan belanja *online*. Berikut merupakan diagram perubahan konsumsi mahasiswa:



**Gambar 4. 4 Diagram Perubahan Konsumsi Mahasiswa**

Sumber: Data primer diolah (2022)

## 2. Analisa Deskriptif Data Penelitian

Pada bagian deskriptif data penelitian untuk memberi gambaran tentang subjek yang sudah ditemukan dilapangan seperti mengetahui nilai rata-rata dan standar deviasi pada skala perilaku konsumtif belanja *online* dan kontrol diri di masa pandemi. Setiap tinggi rendahnya variabel dapat digambarkan melalui posisi rerata dalam rentang kategori skor. Rentang skor didapat dari sebuah pengukuran antara skor tinggi dengan skor rendah. Selanjutnya melakukan kategorisasi menjadi tiga yaitu tinggi, sedang dan rendah.

### a. Menghitung nilai *mean* dan standar deviasi

Pemaparan data dari hasil deskripsi penelitian menghitung nilai *mean* dan standar deviasi dari variabel perilaku konsumtif dan kontrol diri yang diperoleh sebagai berikut:

**Tabel 4. 4 Hasil Deskriptif Perilaku Konsumtif dan Kontrol Diri**

Aspek	Minimum	Maximum	Mean	Std.
Perilaku Konsumtif	22	82	48.35	13.592
Kontrol Diri	27	96	67.16	12.822

Sumber: Data diolah peneliti (2022)

Berdasarkan hasil tabel diatas dapat diketahui bahwa uji deskriptif perilaku konsumtif menghasilkan nilai minimum sebesar 22 sedangkan nilai maksimumnya sebesar 82. Pada nilai *mean* variabel perilaku konsumtif sebesar 48,35 dan nilai standar deviasi sebesar 13,592.

Pada hasil tabel uji deskriptif variabel kontrol diri mempunyai hasil nilai minimum sebesar 27 sedangkan nilai maksimum sebesar 96. Pada nilai *mean* variabel kontrol diri sebesar 67,16 dan nilai standar deviasi sebesar 12,822.

b. Kategorisasi

Pada penelitian ini menganalisis tingkat kontrol diri dan tingkat konsumtif pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dapat ditinjau lewat kategorisasi.

1) Kategorisasi Perilaku Konsumtif

Berikut hasil perhitungan rumusan kategori untuk perilaku konsumtif pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang:

a) Tinggi

$$X \geq (\mu + 1\sigma)$$

$$X \geq (48,35 + 13,592)$$

$$X \geq 61,942$$

$$X \geq 62$$

b) Sedang

$$(\mu-1\sigma) \leq X < (\mu+1\sigma)$$

$$(48,35-13,592) \leq X < (48,35+13,592)$$

$$34,754 \leq X < 61,942$$

c) Rendah

$$X \leq (\mu-1\sigma)$$

$$X \leq (48,35-13,592)$$

$$X \leq 34,754$$

$$X \leq 35$$

Berdasarkan perhitungan diatas, maka dapat menghasilkan kategorisasi variabel perilaku konsumtif sebagai berikut:

**Tabel 4. 5 Norma Kategorisasi Perilaku Konsumtif**

<b>Kategorisasi</b>	<b>Interval</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase</b>
<b>Tinggi</b>	$X \geq 62$	31	15,9%
<b>Sedang</b>	$35 \leq X < 62$	136	69,7%
<b>Rendah</b>	$X \leq 35$	28	14,4%
<b>Total</b>		<b>195</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data diolah peneliti (2022)

Hasil dari tabel diatas menunjukkan bahwa terdapat 31 responden dengan persentase perilaku konsumtif sebesar 15,9% yang berada pada kategori tinggi, selanjutnya terdapat 136 responden yang berada kategori sedang dengan persentase 69,7% dan terdapat 28 responden dengan persentase 14,4% berada di kategori rendah.

Setelah mengetahui nilai kategorisasi, maka peneliti meninjau rata-rata tingkat perilaku konsumtif berdasarkan tiga aspek di variabel tersebut. Berikut pemaparan hasil tingkat rata rata perilaku konsumtif:

**Tabel 4. 6 Rata-Rata Tingkat Perilaku Konsumtif**

Aspek	Minimum	Maximum	Mean	Std.
Perilaku Impulsif	18	70	40.90	11.232
Pembelian Tidak Rasional	27	106	61.90	17.364
Pemborosan	53	208	121.33	33.943

Sumber: Data diolah peneliti (2022)

Berdasarkan pada tabel diatas menghasilkan bahwa rata-rata pada aspek perilaku impulsif sebesar 40,90. Aspek pembelian tidak rasional memiliki nilai rata-rata sebesar 61,90 dan aspek pemborosan mempunyai rata-rata sebesar 121,33. Selanjutnya peneliti membagi *mean* dengan jumlah item aspek-aspek perilaku konsumtif untuk mengetahui aspek yang paling besar hingga paling kecil. Berikut hasil perhitungan pada tiap aspek perilaku konsumtif:

**Tabel 4. 7 Hasil Mean dengan Jumlah Item Perilaku Konsumtif**

Aspek	Mean	Jumlah Item	Hasil
<b>Perilaku Impulsif</b>	40,90	10	4,09
<b>Pembelian Tidak Rasional</b>	61,90	6	10,3
<b>Pemborosan</b>	121,33	6	20,2

Sumber: Data diolah peneliti (2022)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat disimpulkan bahwa aspek yang paling besar pada perilaku konsumtif adalah aspek pemborosan sebesar 20,2. Kemudian dilanjut dengan aspek pembelian tidak rasional sebesar 10,3 dan aspek yang paling kecil adalah aspek perilaku impulsif sebesar 4,09.

Kemudian peneliti meninjau kategorisasi perilaku konsumtif berdasarkan jenis kelamin. Berikut pemaparan hasil tingkat perilaku konsumtif berdasarkan jenis kelamin:

**Tabel 4. 8 Kategori Perilaku Konsumtif Menurut Jenis Kelamin**

Kriteria	Perempuan		Laki-Laki	
	Frekuensi	Persentase	Frekuensi	Persentase
<b>Tinggi</b>	23	11%	8	20%
<b>Sedang</b>	115	74,2%	21	52,5%
<b>Rendah</b>	17	14,8%	11	27,5%

Sumber: Data diolah peneliti (2022)

Berdasarkan tabel kategorisasi menurut jenis kelamin perempuan diketahui apabila terdapat 23 responden perempuan pada kategori tinggi dengan persentase 11%, kemudian 115 responden perempuan pada kategori sedang dengan persentase 74,2% dan ada 17 responden perempuan pada kategori rendah dengan persentase 14,8%. Sedangkan untuk responden laki-laki diketahui terdapat 8 responden laki-laki pada kategori tinggi dengan persentase 20%, kemudian 21 responden laki-laki pada kategori sedang dengan persentase 52,5% dan ada 11 responden laki-laki pada kategori rendah dengan persentase 27,5%.

## 2) Kategorisasi Kontrol Diri

Berikut hasil perhitungan rumusan kategori untuk kontrol diri pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang:

### a) Tinggi

$$X \geq (\mu + 1\sigma)$$

$$X \geq (67,16 + 12,822)$$

$$X \geq 79,982$$

### b) Sedang

$$(\mu - 1\sigma) \leq X < (\mu + 1\sigma)$$

$$(67,16 - 12,822) \leq X < (67,16 + 12,822)$$



$$54,338 \leq X < 79,982$$

c) Rendah

$$X \leq (\mu - 1\sigma)$$

$$X \leq (677,16 - 12,822)$$

$$X \leq 54,338$$

Berdasarkan perhitungan diatas, maka dapat menghasilkan kategorisasi variabel kontrol diri sebagai berikut:

**Tabel 4. 9 Norma Kategorisasi Kontrol Diri**

<b>Kategorisasi</b>	<b>Interval</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase</b>
<b>Tinggi</b>	$X \geq 80$	27	15,9%
<b>Sedang</b>	$54 \leq X < 80$	137	70,3%
<b>Rendah</b>	$X \leq 54$	31	13,8%
<b>Total</b>		<b>195</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data diolah peneliti (2022)

Hasil dari tabel diatas menunjukkan bahwa terdapat 27 responden dengan persentase kontrol diri sebesar 13,8% yang berada pada kategori tinggi, selanjutnya terdapat 137 responden yang berada kategori sedang dengan persentase 70,3% dan terdapat 31 responden dengan persentase 15,9% berada di kategori rendah.

Setelah mengetahui nilai kategorisasi, maka peneliti meninjau rata-rata tingkat kontrol diri yang terdiri tiga aspek di variabel tersebut. Berikut tabel rata-rata tingkat kontrol diri:

**Tabel 4. 10 Rata-Rata Tingkat Kontrol Diri**

Aspek	Minimum	Maximum	Mean	Std.
<b>Kontrol Perilaku</b>	14	48	33.23	6.917
<b>Kontrol Kognisi</b>	28	96	66.46	13.833
<b>Kontrol Keputusan</b>	52	176	121.82	25.382

Sumber: Data diolah peneliti (2022)

Berdasarkan pada tabel diatas menghasilkan bahwa rata-rata pada aspek kontrol perilaku sebesar 33,23. Aspek kontrol kognisi memiliki nilai rata-rata sebesar 66,46 dan aspek kontrol keputusan mempunyai rata-rata sebesar 121,33.

Selanjutnya peneliti membagi *mean* dengan jumlah item aspek-aspek perilaku konsumtif untuk mengetahui aspek yang paling besar hingga paling kecil. Berikut hasil perhitungan pada tiap aspek kontrol diri:

**Tabel 4. 11 Hasil Mean dengan Jumlah Item Aspek Kontrol Diri**

Aspek	Mean	Jumlah Item	Hasil
<b>Kontrol Perilaku</b>	33,23	8	4,15
<b>Kontrol Kognisi</b>	66,46	10	6,64
<b>Kontrol Keputusan</b>	121,82	6	20,3

Sumber: Data diolah peneliti (2022)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat disimpulkan bahwa aspek yang paling besar pada kontrol diri adalah aspek kontrol keputusan sebesar 20,3. Kemudian dilanjut dengan aspek kontrol kognisi sebesar 6,64 dan aspek yang paling kecil adalah aspek perilaku impulsif sebesar 4,15. Peneliti juga meninjau kategorisasi kontrol diri berdasarkan jenis kelamin. Berikut pemaparan hasil tingkat kontrol diri berdasarkan jenis kelamin:

**Tabel 4. 12 Kategori Kontrol Diri Menurut Jenis Kelamin**

Kriteria		Perempuan		Laki-Laki
Kategori	Frekuensi	Persentase	Frekuensi	Persentase
Tinggi	20	12,9%	7	17,5%
Sedang	113	72,9%	24	60%
Rendah	22	14,2%	9	22,5%

Sumber: Data diolah peneliti (2022)

Berdasarkan tabel kategorisasi menurut jenis kelamin perempuan diketahui apabila terdapat 20 responden perempuan pada kategori tinggi dengan persentase 12,9%, kemudian 113 responden perempuan pada kategori sedang dengan persentase 72,9% dan ada 22 responden perempuan pada kategori rendah dengan presentasi 14,2%. Sedangkan untuk responden laki-laki diketahui terdapat 7 responden laki-laki pada kategori tinggi dengan persentase 17,5% , kemudian 24 responden laki-

laki pada kategori sedang dengan persentase 60% dan ada 9 responden laki-laki pada kategori rendah dengan persentase 22,5%.

### 3. Uji Asumsi

#### a. Uji Normalitas

Pada uji normalitas mempunyai tujuan mengetahui sebaran data memiliki data normal atau tidak (Ananda & Fadhli, 2018). Pada penelitian uji normalitas sangat penting dikarenakan berkaitan dengan pemilihan uji statistik yang digunakan. Data dikatakan normal apabila nilai signifikan  $> 0,05$ . Uji normalitas pada penelitian ini menggunakan dari *Kolmogorov-Smirnov* dengan bantuan IBM SPSS 25. Berikut pemaparan hasil uji normalitas:

**Tabel 4. 13 Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov**

		Unstandardized Residual
N		195
Normal Parameters	Mean	.0000000
	Std. Deviation	7.06684359
Most Extreme Differences	Absolute	.054
	Positive	.026
	Negative	-.054
Test Statistic		.054
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>

Sumber: Data diolah peneliti (2022)

Berdasarkan tabel diatas diketahui apabila nilai signifikansi dari uji *Kolmogorov-Smirnov* sebesar  $0,200 > 0,050$  yang artinya data residual berdistribusi normal dengan pengambilan data sebanyak 195 responden.

b. Uji Linearitas

Pada uji linearitas dilakukan bertujuan mengetahui hubungan antar variabel terletak pada suatu garis lurus atau tidak (Wildana & Muliani, 2020). Data dapat dikatakan linear apabila nilai signifikansi *deviation from linearity* lebih besar 0,05. Berikut hasil uji linearitas dengan bantuan dari IBM SPSS 25:

**Tabel 4. 14 Hasil Uji Linearitas**

Variabel	Sig.	Keterangan
Kontrol Diri	0,182	Linear
Perilaku Konsumtif		

Sumber: Data diolah peneliti (2022)

Berdasarkan tabel uji linearitas diatas, dapat diketahui apabila nilai signifikansi *deviation for linearity* sebesar 0,182. Hal tersebut menandakan bahwa nilai *deviation for linearity* lebih besar dari 0,05. Jadi artinya adanya sebuah hubungan yang linear dalam suatu garis lurus antara perilaku konsumtif pembelian *online* dan kontrol diri pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

c. Uji Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan untuk mengetahui ada hubungan atau tidak ada hubungan antar variabel. Pada penelitian ini menggunakan analisis product moment untuk mengidentifikasi hubungan antara dua variabel.

Pengambilan keputusan dalam menentukan adanya korelasi apabila nilai sig.<0,05 maka dapat dikatakan terdapat korelasi yang signifikan. Kemudian kriteria suatu hubungan antara variabel yaitu:

- 1) 0,00 sampai 0,20 adalah tidak ada korelasi
- 2) 0,21 sampai 0,40 adalah rendah
- 3) 0,41 sampai 0,60 adalah sedang
- 4) 0,61 sampai 0,80 adalah tinggi
- 5) 0,81 sampai 1,00 adalah sangat tinggi

Pada uji hipotesis ini, peneliti menggunakan bantuan dari IBM SPSS 25 yang hasilnya dipaparkan sebagai berikut:

**Tabel 4. 15 Hasil Uji Hipotesis**

		<b>Perilaku Konsumtif</b>	<b>Kontrol Diri</b>
Perilaku Konsumtif	Pearson Correlation	1	-.854**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	195	195
Kontrol Diri	Pearson Correlation	-.854**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	195	195

Sumber: Data diolah peneliti (2022)

Berdasarkan tabel uji hipotesis dapat diketahui bahwa nilai signifikan perilaku konsumtif dan kontrol diri sebesar 0,000 dengan jumlah 195 responden. Hal ini menandakan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara perilaku konsumtif dan kontrol diri dikarenakan nilai signifikansi

0,000 lebih kecil dari 0,05. Selain itu dapat diketahui bahwa nilai koefisien korelasi perilaku konsumtif dan kontrol diri sebesar -0.854 artinya mempunyai nilai hubungan negatif yang apabila mahasiswa mempunyai kontrol diri rendah maka perilaku konsumtif mahasiswa akan tinggi dan sebaliknya.

Pada tabel diatas dapat diketahui Maka dapat disimpulkan bahwa hubungan perilaku konsumtif dan kontrol diri memiliki signifikan yang sangat tinggi, sehingga hipotesis pada penelitian ini diterima yaitu adanya hubungan negatif yang signifikan antara perilaku konsumtif pembelian *online* dan kontrol diri pada mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang pada masa pandemi. Hal ini artinya semakin tinggi kontrol diri mahasiswa maka semakin rendah perilaku konsumtifnya dan semakin rendah kontrol diri mahasiswa maka semakin tinggi perilaku konsumtifnya. Peneliti juga meneliti sumbangan relatif pada kedua variabel dilihat pada *model summary* regresi linear sederhana dibawah ini:

**Tabel 4. 16 Model Summary**

<b>Hubungan Variabel</b>	<b>R</b>	<b>R Square</b>	<b>Keterangan</b>
<b>Kontrol Diri</b> <b>Perilaku Konsumtif</b>	.854	.730	Terdapat hubungan yang signifikan negatif

Sumber: Data diolah peneliti (2022)

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai *R Square* sebesar 0,730 yang artinya terdapat 73% sumbangan kontrol diri dengan perilaku konsumtif pembelian *online* mahasiswa psikologi. Sedangkan 27% lainnya terdapat sumbangsih dari faktor-faktor lain yang mempengaruhi mahasiswa berperilaku konsumtif seperti konformitas, citra produk, *brand ambassador* dan lain lan

#### **D. Pembahasan**

##### **1. Tingkat Perilaku Konsumtif Pembelian *Online* Mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Pada Masa Pandemi**

Pada masa pandemi mengakibatkan adanya pembatasan sosial karena bertujuan untuk mengurangi penyebaran Covid-19, sehingga masyarakat harus beralih kepada kebiasaan baru tanpa adanya kontak langsung dengan orang lain. Salah satu kegiatan sehari-hari individu yang terkena dampak Covid-19 yaitu cara memenuhi kebutuhan atau konsumsi. Sehingga individu memilih memenuhi kebutuhannya dengan belanja secara *online* karena dapat dilakukan di rumah, sehingga pembelian secara *online* menjadi intens dan meningkat pada masa pandemi.

Menurut data kuesioner yang dilakukan peneliti responden mahasiswa psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang mengalami perubahan perilaku konsumsi setelah adanya pandemi dengan menjawab iya sebesar 95,9%. Pada hasil penelitian yang telah dilakukan diketahui bahwa tingkat perilaku konsumtif pembelian *online* mahasiswa Psikologi 2018 hingga 2020



mayoritas berada pada kategori sedang. Terdapat 31 responden dengan persentase perilaku konsumtif sebesar 15,9% yang berada pada kategori tinggi, selanjutnya terdapat 136 responden yang berada kategori sedang dengan persentase 69,7% dan terdapat 28 responden dengan persentase 14,4% berada di kategori rendah.

Hal ini menandakan mahasiswa yang berkategori tinggi sebanyak 31 responden yang artinya mahasiswa tersebut mempunyai keinginan yang tinggi dalam membeli barang atau produk dan tidak dapat mengontrol hasrat dalam berbelanja. Selanjutnya mahasiswa berkategori sedang sebanyak 136 mahasiswa artinya mereka mempunyai keinginan dalam melakukan pembelian *online* tetapi masih dapat mengontrol dan mempertimbangkan dalam melakukan pembelian *online*. Sedangkan untuk mahasiswa yang berkategori rendah dalam perilaku konsumtif sebanyak 28 mahasiswa yang artinya bahwa mahasiswa tersebut mempunyai keinginan dalam melakukan pembelian barang atau produk tetapi mereka sadar dan menganggap apa yang sudah mereka miliki lebih dari cukup serta selalu memikirkan manfaat dari suatu barang atau produk.

Adanya perbedaan tingkat perilaku konsumtif mahasiswa dapat dikarenakan aspek perilaku konsumtif yaitu perilaku impulsif, pembelian tidak rasional dan pemborosan. Maka hal ini dapat dibuktikan dengan adanya perhitungan hasil tiga aspek paling besar hingga aspek yang kecil pada variabel perilaku konsumtif.

Aspek yang paling besar pada perilaku konsumtif adalah aspek pemborosan sebesar 20,2. Kemudian dilanjut dengan aspek pembelian tidak rasional sebesar 10,3 dan aspek yang paling kecil adalah aspek perilaku impulsif sebesar 4,09.

Perilaku konsumtif mempunyai tiga aspek antara lain pembelian impulsif, pembelian tidak rasional dan pemborosan (Averill, 1973). Perilaku impulsif mengacu pada cara individu dalam membeli barang tanpa adanya pertimbangan dan tanpa adanya perencanaan dalam membeli produk tersebut. Pembelian tidak rasional mengacu pada pembelian yang hanya dikarenakan gengsi dan tidak berdasarkan kebutuhan individu. Serta pemborosan dalam pembelian mengacu pada individu membeli produk secara berlebihan sehingga mengakibatkan perilaku boros yang menghamburkan-hamburkan uang tanpa adanya kebutuhan yang jelas.

Peneliti juga meninjau dari perbedaan menurut jenis kelamin antara perempuan dan laki laki dengan jumlah responden 195. Diketahui tingkat perilaku konsumtif perempuan apabila terdapat 23 responden pada kategori tinggi dengan persentase 11%, kemudian 115 perempuan pada kategori sedang dengan persentase 74,2% dan ada 17 responden pada kategori rendah dengan persentase 74,2%. Sedangkan untuk tingkat perilaku konsumtif responden laki-laki diketahui terdapat 8 responden laki-laki pada kategori tinggi dengan persentase 20%, kemudian 21 responden laki-laki pada kategori

sedang dengan persentase 52.5% dan ada 11 responden laki-laki pada kategori rendah dengan persentase 27.5%.

Pada hasil kategorisasi jenis kelamin tersebut menandakan perempuan cenderung unggul dalam perilaku konsumtif daripada laki-laki. Perempuan cenderung tidak mempertimbangkan ketika melakukan pembelian secara *online* dan sering membeli hanya berdasarkan hasrat keinginan bukan dikarenakan kebutuhan. Hal ini sesuai hasil penelitian oleh Tokopedia yang menghasilkan bahwa konsumen didominasi oleh seorang perempuan yang mayoritas berstatus seorang mahasiswa sebesar 66,28% dan pembeli laki-laki sebesar 33% (Tokopedia.com, 23 Maret 2014).

Perilaku konsumtif dapat terjadi di kalangan mahasiswa, hal ini dikarenakan mahasiswa merupakan bagian dari masa peralihan remaja akhir ke remaja dewasa, sehingga mengakibatkan mahasiswa mudah terpengaruh oleh diskon-diskon produk dan jasa. Kurniawan (2017) menjelaskan bahwa remaja cenderung dapat dengan mudah dipengaruhi oleh iklan, label, suka ikut-ikutan yang sedang tren dan cenderung boros.

Terdapat dua faktor yang menyebabkan mahasiswa mengalami perilaku konsumtif antara lain faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal merupakan faktor yang berasal dari diri sendiri yang terdiri atas faktor psikologis dan faktor pribadi. Sedangkan faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar individu yang terdiri atas kebudayaan, kelas sosial, kelompok sosial dan keluarga (Kotler, 2002).

Pada perspektif Psikologi terdapat teori hierarki kebutuhan Maslow. Hierarki kebutuhan pokok Maslow ada lima yaitu fisiologis, rasa aman, sosial, penghargaan dan aktualisasi diri. Teori ini menjelaskan individu memenuhi kebutuhannya dari tingkat rendah dan apabila sudah tercukupi, naik tingkat ke seterusnya sampai tingkat kelima yaitu aktualisasi diri (Setiadi, 2003).

Individu yang melakukan pembelian untuk pemenuhan kebutuhan termasuk kebutuhan fisiologis. Tetapi apabila individu melakukan pembelian tanpa didasari kebutuhan dan hanya untuk keinginan semata, maka masuk ke kategori tingkat empat yaitu kebutuhan ego atau penghargaan. Seperti halnya telah disampaikan oleh RI yaitu salah satu mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang mengatakan:

*“...soalnya barang-barang di e-commerce itu kan banyak yang lucu-lucu dan bagus. Pokoknya dari Shopee lanjut cari ke Lazada soalnya aku cari cari dulu di platform mana barang yang aku cari lebih murah dan ada diskon ataupun gratis ongkirnya khil” (RI, 22th, 29 November 2021).*

Maka berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan mahasiswa melakukan pembelian cenderung berdasarkan keinginan semata daripada mendahulukan kebutuhan dan mahasiswa juga masih terpengaruhi oleh potongan harga, kemasan yang unik. Hal ini sesuai dengan ciri ciri perilaku konsumtif pada individu menurut Sumartono (2002) antara lain membeli barang atau produk dikarenakan adanya penawaran hadiah, membeli produk

atau barang dikarenakan kemasan yang unik, adanya potongan harga, pembelian tidak didasari atas kegunaan atau manfaat dari barang tersebut.

## **2. Tingkat Kontrol Diri Mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Pada Masa Pandemi**

Pada penelitian yang telah dilakukan diketahui bahwa tingkat perilaku konsumtif pembelian *online* mahasiswa Psikologi 2018 hingga 2020 terdapat 27 responden dengan persentase kontrol diri sebesar 13,8% yang berada pada kategori tinggi, selanjutnya terdapat 137 responden yang berada kategori sedang dengan persentase 70,3% dan terdapat 31 responden dengan persentase 15,9% berada di kategori rendah.

Hal ini menandakan mayoritas mahasiswa memiliki kontrol diri yang sedang dan cukup baik. Adapun hasil frekuensi kategorisasi kontrol diri berkategori tinggi sebanyak 27 responden yang artinya mahasiswa mampu mengontrol dirinya dengan sangat baik sehingga stimulus yang tidak diharapkan dapat dihindari. Selanjutnya mahasiswa berkategori sedang sebanyak 137 mahasiswa artinya mahasiswa cukup baik dalam mengontrol perilaku dan dirinya. Sedangkan untuk mahasiswa yang berkategori rendah dalam perilaku konsumtif sebanyak 31 mahasiswa artinya bahwa mahasiswa tersebut tidak dapat mengontrol dirinya secara baik.

Adanya perbedaan tingkat kontrol diri mahasiswa dapat dikarenakan aspek kontrol diri yaitu kontrol perilaku, kontrol kognisi dan kontrol keputusan. Maka hal ini dapat dibuktikan dengan adanya perhitungan hasil tiga aspek paling besar hingga aspek yang kecil pada variabel kontrol diri.

Aspek yang paling besar pada kontrol diri adalah aspek kontrol keputusan sebesar 20,3. Kemudian dilanjut dengan aspek kontrol kognisi sebesar 6,64 dan aspek yang paling kecil adalah aspek perilaku impulsif sebesar 4,15.

Aspek aspek dalam kontrol diri dari Averill (1973) yang dibagi menjadi tiga yaitu kontrol perilaku, kontrol kognitif dan kontrol keputusan. Kontrol perilaku merupakan individu memodifikasi situasi yang tidak diharapkan dengan cara mengendalikan tingkah. Kontrol kognitif merupakan kemampuan individu yang bertujuan untuk mengolah sebuah informasi yang tidak diinginkan dengan menilai situasi untuk mereduksi tekanan melalui cara memperhatikan segi-segi positif. Selanjutnya kontrol keputusan merupakan kemampuan individu dalam menentukan dan memilih suatu tindakan yang diinginkan.

Peneliti juga meninjau perbedaan tingkat kategorisasi berdasarkan jenis kelamin. Hasil kategorisasi menurut jenis kelamin perempuan diketahui apabila terdapat 20 responden perempuan pada kategori tinggi dengan persentase 12,9%, kemudian 113 responden perempuan pada kategori sedang dengan persentase 72,9% dan ada 22 responden perempuan pada kategori

rendah dengan presentasi 14,2%. Sedangkan untuk responden laki-laki diketahui terdapat 7 responden laki-laki pada kategori tinggi dengan persentase 17,5%, kemudian 24 responden laki-laki pada kategori sedang dengan persentase 60% dan ada 9 responden laki-laki pada kategori rendah dengan persentase 22,5%.

Pada hasil kategorisasi jenis kelamin tersebut menandakan laki-laki cenderung unggul dalam mengontrol dirinya daripada perempuan. Laki-laki cenderung dapat mengontrol dirinya supaya tidak melakukan pembelian *online* secara impulsif dan tidak mudah tergiur dengan barang yang bukan kebutuhan.

Berdasarkan penelitian dihasilkan bahwa mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang mayoritas masuk dalam kategori sedang. Maka dengan demikian mahasiswa memiliki kecenderungan dapat mengontrol dirinya. Menurut Averill (1973) menjelaskan bahwa kontrol diri merupakan individu yang mampu memodifikasi perilaku, mampu dalam mengolah informasi yang diperlukan serta individu mampu dalam memilih tindakan yang diyakini.

Terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi kontrol diri pada mahasiswa yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Menurut Ghufron dan Risnawati (2010) menjelaskan bahwa faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam seperti usia yang semakin matang menyebabkan individu sudah dapat

mengontrol diri secara baik dan faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar seperti keluarga.

Menurut perspektif psikologi kontrol diri pada usia remaja kematangan emosi akan semakin terbentuk dengan baik. Menurut Yusuf (2006) menjelaskan bahwa perkembangan remaja salah satunya dengan memperkuat kontrol diri. Contohnya apabila remaja berhasil mengontrol dirinya ketika terdapat sebuah stimulus yang tidak diharapkan artinya remaja tersebut sudah memiliki kontrol diri yang baik. Sejalan dengan teori Piaget bahwa remaja telah di tahap pelaksanaan formal secara kognitif, sehingga remaja diharapkan mampu mengendalikan dan mempertimbangkan segala sesuatunya.

### **3. Hubungan Perilaku Konsumtif dengan Kontrol Diri Mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Pada Masa Pandemi**

Penelitian ini bertujuan untuk meninjau apakah adanya hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif. Hasil analisis data uji korelasi *product moment* menghasilkan bahwa penelitian yang telah dilakukan pada 195 responden memperoleh nilai koefisien korelasi  $-0.854$  yang artinya perilaku konsumtif dengan kontrol diri terdapat sebuah hubungan negatif yang signifikan dengan nilai signifikansi  $0,000$  lebih kecil dari  $0,05$ .

Berdasarkan data diatas dikatakan bahwa  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak yang artinya terdapat sebuah hubungan yang negatif antara kontrol diri. Hubungan negatif artinya bahwa semakin rendah kontrol diri seseorang, maka semakin tinggi perilaku konsumtif, sedangkan semakin tinggi kontrol diri



seseorang, maka semakin rendah perilaku konsumtif. Hasil dari penelitian ini selaras penelitian yang dilakukan oleh Arum dan Khoirunnisa (2021) menghasilkan bahwa adanya hubungan negatif yang signifikan antara kontrol diri dan perilaku konsumtif.

Adanya pandemi membawa dampak kepada semua masyarakat salah satunya diadakannya pembatasan sosial dan pembatasan fisik. Perubahan yang dirasakan masyarakat yaitu memulai dengan kebiasaan baru seperti tidak bersalaman, pertemuan secara *online*, pemenuhan kebutuhan melalui *online*, sekolah diberlangsungkan secara daring dan acara olahraga banyak yang ditunda.

Didukung dengan adanya teknologi semakin memudahkan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidupnya dan memunculkan banyak platform aplikasi belanja *online*. Hal ini membuat masyarakat beralih dari transaksi secara *online* karena kemudahan yang ditawarkan dengan cara individu tidak perlu datang langsung tatap muka dan hanya perlu memilih barang yang dibeli. Serta masyarakat lebih mementingkan kesehatan sehingga beralih ke pembelian *online*

Lina dan Rasyid (1997) menjelaskan adanya kemajuan teknologi dapat memudahkan konsumen untuk mengakses informasi tentang produk yang dicari melalui iklan atau dengan promosi langsung, sehingga terdapat perubahan cepat pada konsumen yaitu konsumen cenderung tidak berpikir secara rasional yang berdampak pada perilaku konsumtif. Berdasarkan

penelitian dihasilkan bahwa mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang mayoritas masuk dalam kategori sedang. Maka dengan demikian mahasiswa memiliki kecenderungan berperilaku konsumtif.

Sesuai dengan pengamatan dari peneliti, mahasiswa sering melakukan hal yang tidak terkontrol dalam belanja *online*. Hal ini dibuktikan dengan ketika terdapat sebuah promo di sebuah platform belanja *online* mengakibatkan individu tersebut tertarik membeli barang yang diinginkannya. Individu tersebut akan mencari barang di platform tersebut dengan durasi yang lama dan setelah menemukan barang yang diinginkan beserta promo yang ditawarkan, individu tersebut akan merasa bingung membeli atau tidak, apabila tidak membeli barang tersebut akan menimbulkan perasaan menyesal sehingga memutuskan untuk melakukan pembelian meskipun barang tersebut tidak dibutuhkan

Perubahan budaya sosial dan perkembangan teknologi dan informasi dapat mengubah yang semula bertransaksi secara langsung ke transaksi secara tidak langsung. Hal ini mengakibatkan berubahnya tingkah laku dan gaya hidup mahasiswa. Adanya fenomena yang ditemukan dari hasil wawancara menghasilkan bahwa mahasiswa menjadi cenderung konsumtif dengan lebih mementingkan penampilan daripada memenuhi kebutuhan perkuliahannya. Seperti halnya telah disampaikan oleh DN yaitu salah satu mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang mengatakan:

*“Setelah aku hitung pembelian online di bulan ini ternyata banyak banget khil dan jangan kaget ya. Aku udah beli selama sebulan ini sebanyak 16 kali. Nah itu paling banyak beli-beli produk skincare, terus makeup sama baju” (DN, 21th, 28 November 2021).*

Fenomena ini didukung oleh penelitian dari Gumulya dan Widiastuti (2013) yang menghasilkan bahwa mahasiswa membelanjakan uang sakunya untuk keperluan penampilan seperti baju daripada kebutuhan kuliah seperti buku sebagai bahan pendukung literasi mahasiswa. Maka dari itu setiap mahasiswa diharapkan mampu mengontrol dirinya dengan baik.

Perubahan budaya sosial dan perkembangan teknologi informasi juga mengakibatkan mahasiswa menggunakan *paylater* dalam memudahkan pembelian untuk memenuhi kebutuhannya. Sayangnya mahasiswa tidak memanfaatkan *paylater* dengan baik untuk memenuhi kebutuhan yang penting, tetapi dibutuhkan untuk memuaskan pemenuhan keinginan saja dalam belanja *online*. Hal ini sesuai dengan wawancara yang telah dilakukan sebagai berikut:

*“Aku mutusin pake paylater emang supaya kalau pengen sesuatu tapi gak ada uang. Nah nanti uang saku dari orang tua dibuat bayar paylaternya. Kalo emang udah pengen banget beli jadi ya gitu deh. Buat mahasiswa kaya kita paylater membantu buat beli-beli barang tapi uang belum cukup tapi bisa dibayar bulan depannya. Terpenting pokok jangan sampe telat bayarnya si, soalnya aku pernah lupa baya jadi kena bunga dan denda, alhasil dua kali lipat bayarnya khil.” (RM, 21th, 30 Juli 2022).*

Keterhubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif terletak pada faktor yang mempengaruhi dan aspek kedua variabel. Kotler (2002) menjelaskan bahwa terdapat dua faktor perilaku konsumtif. Faktor internal

yang terdiri atas faktor psikologis dan faktor pribadi. Sedangkan faktor eksternal terdiri atas kebudayaan, kelas sosial, kelompok sosial dan keluarga. Salah satu faktor perilaku konsumtif disebabkan faktor pribadi, sehingga perilaku konsumtif mampu dikendalikan dengan kontrol diri.

Chita dkk. (2015) menjelaskan bahwa kontrol diri merupakan individu memutuskan berdasarkan pertimbangan yang rasional dalam suatu tindakan yang sudah tersusun. Menurut Diba (2013) menghasilkan bahwa individu yang mempunyai kontrol diri tinggi tidak memperdulikan adanya diskon yang ditawarkan melainkan individu membeli suatu barang atau produk didasari dengan pertimbangan yang matang.

Maka berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa kontrol diri mempunyai hubungan yang penting dengan perilaku konsumtif. Apabila mahasiswa psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang mempunyai kontrol diri yang baik maka akan dapat mengontrol dalam berbelanja *online*.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis penelitian yang telah dilakukan mengenai hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pembelian *online* pada masa pandemi mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang sehingga dapat disimpulkan bahwa:

1. Tingkat kontrol diri pada mahasiswa psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2018 hingga 2020 menghasilkan bahwa mayoritas berada pada kategori sedang. Hal ini dapat diketahui dengan rincian 27 responden dengan persentase kontrol diri sebesar 13,8% yang berada pada kategori tinggi, selanjutnya terdapat 137 responden yang berada kategori sedang dengan persentase 70,3% dan terdapat 31 responden dengan persentase 15,9% berada di kategori rendah. Hal ini menandakan mayoritas mahasiswa memiliki kontrol diri yang sedang dalam mengendalikan hasrat membeli produk secara *online*.
2. Tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2018 hingga 2020 menghasilkan bahwa mayoritas berada pada kategori sedang. Hal ini dapat diketahui dengan rincian 31 responden dengan persentase perilaku konsumtif sebesar 15,9% yang berada pada kategori tinggi, selanjutnya terdapat 136 responden yang berada

kategori sedang dengan persentase 69,7% dan terdapat 28 responden dengan persentase 14,4% berada di kategori rendah. Sehingga dapat menandakan bahwa sebagian besar mahasiswa psikologi angkatan 2018 hingga 2020 mempunyai kecenderungan untuk berperilaku konsumtif.

3. Hasil analisis uji korelasi antara variabel kontrol diri dengan perilaku konsumtif pembelian *Online* menghasilkan adanya hubungan negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pembelian *online* mahasiswa psikologi pada masa pandemi yaitu memperoleh nilai koefisien korelasi -0.854 dengan nilai signifikansi 0,000 yang lebih kecil dari 0,05 yaitu taraf signifikansi. Artinya semakin rendah kontrol diri mahasiswa, maka semakin tinggi perilaku konsumtif. Sedangkan semakin tinggi kontrol diri mahasiswa, maka semakin rendah perilaku konsumtif.

## **B. Saran**

Berdasarkan dari paparan hasil penelitian dan pembahasan dapat disarankan beberapa hal sebagai berikut:

1. Mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Bagi mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang diharapkan dapat mengontrol dirinya dalam berbelanja *online* barang yang tidak dibutuhkan dikarenakan mayoritas mengalami perilaku konsumtif yang berkategori sedang. Kemudian teruntut mahasiswa yang perilaku konsumtifnya berkategori tinggi supaya dapat menanamkan diri dengan hal-

hal yang positif agar mempunyai kontrol diri yang baik, membeli barang yang menjadi kebutuhan bukan keinginan, merancang skala prioritas kebutuhan supaya dapat mengendalikan diri untuk tidak boros dan tidak mudah tergiur dengan segala produk atau barang yang bukan kebutuhan. Sedangkan mahasiswa yang berkategori rendah tetap menjaga supaya tidak berperilaku konsumtif.

## 2. Fakultas Psikologi

Fakultas psikologi diharapkan dapat membuat kegiatan yang dapat memiliki dampak dalam mengurangi kebiasaan berbelanja mahasiswa seperti pelatihan dengan meningkatkan kontrol diri pada mahasiswa psikologi. Kemudian mengadakan seminar dan pelatihan yang membahas dampak bagi individu yang berperilaku konsumtif untuk menyadarkan mahasiswa supaya dapat berpikir secara rasional dan matang dalam menggunakan uang.

## 3. Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang melakukan penelitian dengan permasalahan yang sama dan tema variabel yang relevan, disarankan menguji dengan variabel lain seperti kepribadian, harga diri dan citra diri produk dan lain-lain. Sehingga akan menambah wawasan serta memberikan sumbangsih penelitian dalam kajian ilmu psikologi. Kemudian peneliti berharap untuk peneliti selanjutnya dapat melanjutkan penelitian ini dengan jangkauan subjek yang lebih luas bukan hanya satu jurusan saja.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alamsyah, F. H., Ghea, N. U., Indah, D. R., & Ahmad, R. (2018). Kontrol Diri Pada Individu Yang Orang Tuanya Bercerai Ditinjau Dari Pemaafan dan Religiusitas. *Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan*, 6(2), 142-152.
- Al-Qur'an dan Terjemahan. (2018). *Q.S. Al-Mukminun Ayat 71*. Tangerang: Yayasan Pelayan Al-Qur'an Mulia.
- Al-Qur'an dan Terjemahan. (2018). *Q.S. Al Isra' Ayat 27*. Tangerang: Yayasan Pelayan Al-Qur'an Mulia.
- Al-Qur'an dan Terjemahan. (2018). *Q.S. Al-A'raf Ayat 55*. Tangerang: Yayasan Pelayan Al-Qur'an Mulia.
- Ananda, R., & Fadhli, M. (2018). *Statistik Pendidikan*. Medan: CV. Widya Puspita.
- Anin, F. A., Rasimin, B. S., & Atamimi, N. (2008). Hubungan Self Monitoring Dengan Pembelian Impulsif Produk Fashion Pada Remaja. *Jurnal Psikologi*, 35(2), 181 – 193.
- APJII. (2020). *Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia*. Retrieved Oktober 24, 2021, from <https://www.apjii.or.id>
- Arum, D., & Khoirunnisa, R. N. (2021). Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan perilaku Konsumtif Pada Mahasiswi Psikologi Pengguna E-Commerce Shopee. *Jurnal Character: Jurnal Penelitian Psikologi*, 8(9), 92-102.
- Averill, J. R. (1973). Personal Control Over Oversive Stimuli And It's Relationship To Stress. *Psychological Buletin*, 80(4).
- Budiastuti, D., & Bandur, A. (2018). *Validitas dan Reabilitas Penelitian*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Chita, R. C., David, L., & Pali, C. (2015). Hubungan Antara Self-Control Dengan Perilaku Konsumtif Online Shopping Produk Fashion Pada Mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Sam Ratulangi Angkatan 2011. *Jurnal eBiomedik (eBm)*, 3(1), 297-302.



- Diba, D. S. (2014). Peranan Kontrol Diri terhadap Pembelian Impulsif Pada Remaja Berdasarkan Perbedaan Jenis Kelamin di Samarinda. *E-Jurnal Psikologi*, 1(3), 185-191.
- DN. (2021). *Perilaku Konsumtif Pembelian Online*. Hasil Wawancara Pribadi: 28 Oktober 2021, Media Whatsapp.
- Fadillah, G. F., Supriyo, & Mugiarto, H. (2013). Meningkatkan Pengendalian Diri Penerimaan Manfaat Melalui Bimbingan Kelompok Di Balai Rehabilitasi Mandiri. *Indonesian Journal of Guidance and Counseling*, 2(1), 37-42.
- Faradiba, B. (2021). Kepuasan dan Kepercayaan Pelanggan Serta Loyalitas Pengguna Belanja Online Selama Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*, 4(1), 21–28.
- Fransisca, I. R., & Suyasa, P. T. (2005). Perbandingan Perilaku Konsumtif Berdasarkan Metode Pembayaran. *Jurnal Pronesis*, 7(2), 172-199.
- Garaika dan Darmanah. (2019). *Metodologi Penelitian*. Lampung Selatan: CV Hira Tech.
- Ghufron, M. N., & Rini, R. S. (2010). *Teori-Teori Psikologi*. Yogyakarta: Ar Ruz Media.
- GlobalWebIndex. (2020). *Figures Represent The Finding of A Broad Global Survey Of Internet Users Aged 16 to 64*. Retrieved November 9, 2021, from <http://globalwebindex.com>
- Gumulya, J., & Widiastuti, M. (2013). Pengaruh Konsep Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Universitas Esa Unggul. *Jurnal Psikologi*, 11(1), 50-65.
- Hendryadi. (2017). Validitas Isi: Tahap Awal Pengembangan Kuesioner. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis (JRMB)*, 169-178.
- Heni, S. A. (2013). Hubungan Kontrol Diri dan Syukur Dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja SMA IT Abu Bakar Yogyakarta. *Empathy Jurnal Fakultas Psikologi*, 1-5.
- Hikmawati, Fenti. (2020). *Metodologi Penelitian*. Depok: Rajawali Press.

- Kotler, Philip. (2002). *Manajemen Pemasaran, Edisi Millenium, Jilid 2*. Jakarta: PT Prenhallindo.
- Kurniawan, C. (2017). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif Ekonomi Pada Mahasiswa. *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, 13(4), 107-118.
- LA. (2021). *Perilaku Konsumtif Pembelian Online*. Hasil Wawancara Pribadi: 29 Oktober 2021, Media Whatsapp.
- LDN. (2022). *Statistik Lentera Dana Nusantara*. Retrieved Mei 30, 2022, from <https://www.lenteradana.co.id/lender/statistic>
- Lina & Rosyid, H. (1997). Perilaku Konsumtif Berdasarkan Locus Pf Control Pada Remaja Putri. *Jurnal Psikologika*, 2(4).
- Minanda, A., Roslan, S., & Anggraini , D. (2018). Perilaku Konsumtif Belanja Online Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Halu Oleo Kendari. *Jurnal Neo Societal*, 3(2), 433-440.
- MN. (2021). *Perilaku Konsumtif Pembelian Online*. Hasil Wawancara Pribadi: 29 Oktober 2021, Media Whatsapp.
- Ngatno. (2015). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Semarang: Lembaga Pengembangan Dan Penjaminan Mutu pendidikan Universitas Diponegoro Semarang.
- Nofitriani, N. N. (2020). Hubungan Antara Kontrol Diri Dan Harga Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Siswa Kelas XII SMAN 8 Bogor. *Jurnal IKRA-ITH Humaniora*, 4(1), 53-65.
- Peraturan Kementrian Kesehatan. (2021). *Pedoman Pembatasan Sosial Berskala Besar Dalam Rangka Percepatan Penanganan Corona Virus Disease 2021*. Retrieved Oktober 24, 2021, from <http://p2p.kemkes.go.id>
- Purnomo, R. A. (2002). *Menulis Penelitian*. Ponorogo: Unmuh Ponorogo Press.
- Quthb, S. (2003). *Tafsir Fi Zilalil Qur'an, terj. As'ad Yaasiin*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Rahmadi. (2011). *Pengantar Metodologi Penelitian*. Banjarmasin: Antasari Press.

- RI. (2021). *Perilaku Konsumtif Pembelian Online*. Hasil Wawancara Pribadi: 29 Oktober 2021, Media Whatsapp.
- RM. (2022). *Perilaku Konsumtif Pembelian Online*. Hasil Wawancara Pribadi: 30 Juli 2022, Media Whatsapp.
- Salsabila, R., & Nio, S. (2019). Hubungan Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Hukum UBH pengguna Shopee. *Jurnal Riset Psikologi*, 2019(4), 1-12.
- Sari, C. A. (2015). Perilaku Berbelanja Online Di Kalangan Mahasiswa Antropologi Universitas Airlangga. *Journal Unair*, 2(2), 205 - 216.
- Septiansari i, D., & Handayani, T. (2021). Pengaruh Belanja Online Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen Teknologi*, 5(1), 53-65.
- Setiadi, J, Nugroho. (2003). *Perilaku Konsumen Dalam Konsep Dan Implikasi Untuk Strategi Penelitian Dan Pemasaran, Edisi 1*. Bogor: Kencana Prenada Media.
- Siallagan, A. M., Derang, I., & Nazara, P. G. (2021). Hubungan Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa di STIKES Santa Elizabeth Medan. *Jurnal Darma Agung Husada*, 8(1), 54-61.
- Silalahi, R. Y. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan Dan Gaya Hidup Terhadap Perilaku Konsumtif Berbelanja Online. *Khazanah Ilmu Berazam*, 3(2), 191 - 200.
- Siregar. (2017). Hubungan Antara Harga Diri Dengan Perilaku Konsumtif Terhadap Smartphone Pada Mahasiswa. *Jurnal Psikologi*, 4(2), 174-181.
- Siyoto, S., & Sodik, A. . (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Sudarisman, H. V. (2019). Hubungan Antara Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Melalui Online Shop pada Mahasiswi. *Acta Psychologia*, 53-61.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Bandung: IKAPI.



- Sultan, A. J., Joireman, J., & Sprott, D. E. (2012). Building Consumer Self Control: The Effect Of Self Control Exercises On Impulse Buying Urges. *Marketing Letters*, 23(1), 61-72.
- Sumartono. (2002). *Terperangkap Oleh Iklan*. Bandung: CV Alfabeta.
- Tangney.J.P., Baumeister.R.F., Boone.A.L. (2004). High Self Control Predict Good Adjusment, Less Pathology, Better Grades And Interpersonal Succes. *Journal of Personality*, 72(4).
- Tokopedia. (2020). *Wanita, Penggerak Utama Aktivitas Jual Beli Online di Indonesia*. Retrieved Oktober 24, 2021, from <http://tokopedia.com>
- Tripambudi, B. & Indrawati, E., S. (2018). Hubungan Antara Kontrol Diri Dan Perilaku Konsumtif Pembelian Gadget Pada Mahasiswa Teknik Industri Universitas Diponegoro. *Jurnal Empati*, 2(7).
- VA. (2021). *Perilaku Konsumtif Pembelian Online*. Hasil Wawancara Pribadi: 30 Oktober 2021, Media Whatsapp.
- Vicynthia. (2010). *Jadi Jutawan Dari Bisnis Sampingan*. Yogyakarta: Galangpress Center.
- Wahyudi. (2013). Tinjauan Tentang Perilaku Konsumtif Remaja Pengunjung Mall Samarinda Central Plaza. *Jurnal Sosiologi*, 1(4), 26-36.
- Wildana, I., & Muliani, P. (2020). *Uji Persyaratan Analisis*. Lumajang: Klik Media.
- Yusuf, S. (2006). *Psikologi Perkembangan Anak dan Remaja*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.







# **LAMPIRAN**

## Lampiran 1. Bukti Konsultasi

### BUKTI KONSULTASI

Nama : Khilmi Rahmawati  
NIM : 18410106  
Fakultas : Psikologi UIN Malang  
Judul : Hubungan Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Pada Masa Pandemi

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1.	11 Oktober 2021	Pengajuan Judul Proposal skripsi	
2.	9 November 2021	Konsul dan ACC bab 1	
3.	20 Desember 2021	Konsul dan ACC bab 2	
4.	17 Januari 2022	Konsul dan ACC bab 3	
5.	2 Maret 2022	Seminar Proposal	

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
6.	5 April 2022	ACC revisi setelah seminar proposal	
7.	8 April 2022	Konsultasi skala	
8.	19 April 2022	Revisi dan ACC skala penelitian	
9.	29 Mei 2022	Sebar Skala Penelitian	
10	16 Juni 2022	Konsultasi bab 4-5	
11.	27 Juni 2022	Revisi dan ACC bab 1-5	

## Lampiran 2. Lembar Expert Judgement

### SURAT REKOMENDASI EXPERT JUDGEMENT

Bahwa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Novia Solichah, M.Psi., Psikolog  
NIP : 19940616 201908 2 001  
Jabatan : Dosen Psikologi  
Instansi : Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Menyatakan telah menjadi *Expert Judgement* atas skala kontrol diri dan perilaku konsumtif dalam skripsi yang disusun oleh:

Nama : Khilmi Rahmawati  
NIM : 18410106  
Fakultas : Psikologi UIN Malang  
Judul : Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Pembelian *Online* Mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Pada Masa Pandemi

Demikian surat pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Saran/ masukan:

Sudah sesuai silahkan digunakan untuk turun lapangan

Malang, 20 April 2022



(Novia Solichah, M.Psi)



## SURAT REKOMENDASI EXPERT JUDGEMENT

Bahwa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dr. Fathul Lubabin Nuqul, M.Si  
NIP : 19760512 200312 1 002  
Jabatan : Dosen Psikologi  
Instansi : Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Menyatakan telah menjadi *Expert Judgement* atas skala kontrol diri dan perilaku konsumtif dalam skripsi yang disusun oleh:

Nama : Khilmi Rahmawati  
NIM : 18410106  
Fakultas : Psikologi UIN Malang  
Judul : Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Pembelian *Online* Mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Pada Masa Pandemi

Demikian surat pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Saran/ masukan:

1. Aspek harus lebih dari satu indikator dan disusun dengan kalimat kerja.
2. Definisi masih belum operasional

Malang, 12 Mei 2022



(Dr. Fathul Lubabin Nuqul, M.Si)

## SURAT REKOMENDASI EXPERT JUDGEMENT

Bahwa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dr. Rifa Hidayah, M.Si  
NIP : 19761128 200212 2 001  
Jabatan : Dosen Psikologi  
Instansi : Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Menyatakan telah menjadi *Expert Judgement* atas skala kontrol diri dan perilaku konsumtif dalam skripsi yang disusun oleh:

Nama : Khilmi Rahmawati  
NIM : 18410106  
Fakultas : Psikologi UIN Malang  
Judul : Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Pembelian *Online* Mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Pada Masa Pandemi

Demikian surat pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Saran/ masukan:

Perbaiki kalimat, apabila terdapat dua hal pernyataan seperti menjauhi dan mendorong hanya pilih salah satu.

Malang, 19 Mei 2022



(Dr. Rifa Hidayah, M.Si)

### Lampiran 3. Surat Izin Penelitian



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
FAKULTAS PSIKOLOGI**

Jalan Gajayana 50 Malang, 65144, Telepon: 0341-558916, Website: fpsl.uin-malang.ac.id

No. : 792 /FPsi.1/PP.009/6/2022  
Perihal : **IZIN PENELITIAN SKRIPSI**

06 Juni 2022

Kepada Yth.

**Dekan Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri  
Maulana Malik Ibrahim Malang**  
di

Malang

Dengan hormat,

Dalam rangka pengembangan keilmuan bagi mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, maka dengan ini kami mohon kepada Bapak/Ibu memberikan kesempatan untuk melakukan penelitian skripsi kepada:

Nama / NIM	: KHILMI RAHMAWATI / 18410106
Tempat Penelitian	: Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
Judul Skripsi	: Hubungan Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pembelian Online Mahasiswa Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Pada Masa Pandemi
Dosen Pembimbing	: Selly Candra Ayu, M.Si

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami sampaikan terimakasih.

a.n. Dekan,  
Wakil Dekan Bidang Akademik,



Ridho

Tembusan:

1. Dekan;
2. Para Wakil Dekan;
3. Ketua Jurusan;
4. Arsip.

#### Lampiran 4. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

##### Kontrol Diri

Item	r hitung	r tabel	Signifikansi	Kesimpulan
X1	0,446	0,301	.003	Valid
X2	0,409	0,301	.006	Valid
X3	0,501	0,301	.001	Valid
X4	0,329	0,301	.001	Valid
X5	0,073	0,301	.644	Tidak Valid
X6	-0,084	0,301	.593	Tidak Valid
X7	0,512	0,301	.000	Valid
X8	0,335	0,301	.008	Valid
X9	0,483	0,301	.001	Valid
X10	0,330	0,301	.001	Valid
X11	0,666	0,301	.000	Valid
X12	0,582	0,301	.000	Valid
X13	0,320	0,301	.007	Valid
X14	0,543	0,301	.000	Valid
X15	0,426	0,301	.004	Valid
X16	0,279	0,301	.070	Tidak Valid
X17	0,408	0,301	.007	Valid
X18	0,495	0,301	.001	Valid
X19	0,365	0,301	.006	Valid
X20	0,579	0,301	.000	Valid
X21	0,337	0,301	.007	Valid
X22	0,514	0,301	.000	Valid
X23	0,027	0,301	.863	Tidak Valid
X24	0,323	0,301	.005	Valid
X25	0,226	0,301	.145	Tidak Valid
X26	0,420	0,301	.005	Valid
X27	0,393	0,301	.009	Valid
X28	0,476	0,301	.001	Valid
X29	0,618	0,301	.000	Valid
X30	0,27	0,301	0.80	Tidak Valid

### Perilaku Konsumtif

Item	r hitung	r tabel	Signifikansi	Kesimpulan
Y1	0,480	0,301	.001	Valid
Y2	0,552	0,301	.000	Valid
Y3	0,424	0,301	.005	Valid
Y4	0,516	0,301	.000	Valid
Y5	0,551	0,301	.000	Valid
Y6	0,550	0,301	.000	Valid
Y7	0,463	0,301	.002	Valid
Y8	0,238	0,301	.124	Tidak Valid
Y9	0,329	0,301	.001	Valid
Y10	0,524	0,301	.000	Valid
Y11	0,276	0,301	.073	Tidak Valid
Y12	0,352	0,301	.001	Valid
Y13	0,476	0,301	.001	Valid
Y14	0,246	0,301	.112	Tidak Valid
Y15	0,039	0,301	.802	Tidak Valid
Y16	0,509	0,301	.000	Valid
Y17	0,359	0,301	.008	Valid
Y18	0,179	0,301	.250	Tidak Valid
Y19	0,523	0,301	.000	Valid
Y20	0,239	0,301	.123	Tidak Valid
Y21	0,415	0,301	.006	Valid
Y22	0,463	0,301	.002	Valid
Y23	0,308	0,301	.005	Valid
Y24	0,128	0,301	.414	Tidak Valid
Y25	0,665	0,301	.000	Valid
Y26	-0,142	0,301	.363	Tidak Valid
Y27	0,470	0,301	.001	Valid
Y28	0,597	0,301	.000	Valid
Y29	0,567	0,301	.000	Valid
Y30	0,625	0,301	.000	Valid

### **Reliability Statistics Perilaku Konsumtif**

Cronbach's Alpha	N of Items
.870	22

### **Reliability Statistics Kontrol Diri**

Cronbach's Alpha	N of Items
.821	25

## **Lampiran 5. Skala Penelitian Kontrol Diri**

### **Kuesioner Penelitian**

Halo!! Terima kasih sudah meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner ini.

Perkenalkan saya Khilmi Rahmawati, mahasiswa tingkat akhir Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Saat ini sedang melaksanakan penelitian untuk skripsi mengenai kontrol diri dan perilaku konsumtif pembelian online pada masa pandemi.

Bagi anda yang telah menjadi responden, saya memohon kesediaan waktunya untuk mengisi dan menjawab keseluruhan kuisisioner ini sesuai keadaan yang sebenar-benarnya dan menekan "submit/kirim" di bagian akhir. Segala informasi yang diberikan hanya digunakan untuk kepentingan penelitian dan dijaga kerahasiaannya.

Pertanyaan dan saran dapat disampaikan melalui:

Email: 18410106@student.uin-malang.ac.id

Best Regard,

Khilmi Rahmawati

### **Informed Consent**

Sehubungan dengan adanya etika penelitian, pengisian kuesioner dalam penelitian ini dilakukan apabila bersedia menjadi dalam penelitian ini. Oleh karena itu, anda menyatakan bahwa:

1. Penelitian ini hanya dilakukan apabila Anda bersedia
2. Responden memberikan jawaban dengan benar dan jujur
3. Responden mengetahui bahwa data telah dijaga kerahasiaannya.

Apakah anda bersedia menjadi responden secara sukarela?

- Iya  
 Tidak

Apakah Anda merasakan perubahan dalam perilaku konsumsi setelah pandemi Covid19 sering melakukan pembelian melalui online?

- Iya
- Tidak

**Demographic Question**

1. Nama

.....

2. Jenis Kelamin

- Perempuan
- Laki-laki

3. Angkatan

- 2018
- 2019
- 2020

4. Usia

.....

**Tata Cara Pengisian Kuesioner**

Baca dan pahami dengan baik setiap pertanyaan. Saudara diminta untuk memilih apakah pernyataan tersebut menggambarkan diri Anda dengan cara mengindikasikan seberapa kuat pernyataan tersebut menggambarkan Anda dengan skala:

- STS : Sangat Tidak Setuju
- TS : Tidak Setuju
- S : Setuju
- ST : Sangat Setuju



No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Saya mampu mengontrol perilaku saat emosi.				
2.	Saya mampu mengendalikan diri meskipun sudah kesal.				
3.	Saya mengeluarkan uang bulanan secara berlebihan sehingga habis sebelum waktunya.				
4.	Saya mudah tergoda membeli barang yang sedang diskon.				
5.	Saya menggunakan waktu dengan hal-hal yang bermanfaat.				
6.	Saya menjauhi teman yang memberikan dampak negatif bagi saya.				
7.	Saya sering berpikir negatif saat ada masalah.				
8.	Ketika kesal, saya mudah marah dan sulit mengendalikan emosi.				
9.	Saya mudah belanja barang yang kurang bermanfaat.				
10.	Saya bertindak tanpa memikirkan semua kemungkinan yang akan terjadi.				
11.	Saya membeli barang atau produk di aplikasi belanja <i>online</i> karena banyak diskon.				
12.	Saya membeli barang atau produk dikarenakan manfaat yang diberikan.				
13.	Saya hanya membeli barang yang dibutuhkan saja.				
14.	Saya cenderung membandingkan barang sebelum akhirnya membeli.				

<b>No.</b>	<b>Pernyataan</b>	<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>
15.	Saya mempertimbangkan kebutuhan sebelum membeli sesuatu.				
16.	Saya menjauhi teman yang mendorong saya untuk melakukan perbuatan yang tidak baik.				
17.	Saya kesulitan dalam menilai peristiwa yang terjadi dalam kehidupan.				
18.	Saya langsung membeli apapun yang saya inginkan saat berbelanja.				
19.	Ketika menghadapi masalah, saya langsung bertindak daripada berpikir dahulu.				
20.	Saya mampu mengambil keputusan yang saya inginkan.				
21.	Saya mencari tahu manfaat dari setiap produk yang hendak saya beli terlebih dahulu.				
22.	Saya mencari informasi tentang barang yang hendak saya beli sebelum akhirnya membeli				
23.	Saya mampu mengelolah keuangan.				
24.	Saya mengisi waktu luang dengan bermalasan meskipun banyak hal yang belum diselesaikan.				

**Lampiran 6. Skala Penelitian Perilaku Konsumtif**

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Saya membeli barang hanya karena suka modelnya tanpa ada manfaatnya.				
2.	Setiap membuka aplikasi belanja online, saya tertarik dengan produknya dan langsung membelinya.				
3.	Saya langsung membeli barang yang terbatas karena takut kehabisan.				
4.	Saya mampu menunda pembelian barang yang saya sukai, meskipun akan ketinggalan barang tersebut.				
5.	Meskipun saya mempunyai uang dan menyukainya, saya dapat menahan diri supaya tidak membeli barang yang tidak sesuai kebutuhan.				
6.	Saya membeli barang sesuai dengan perencanaan yang matang				
7.	Saya dapat menahan diri untuk tidak membeli barang yang <i>limited edition</i> .				
8.	Produk yang saya sukai dan inginkan tidak harus dibeli pada saat itu juga.				
9.	Saya dapat menahan diri supaya tidak membeli barang yang saya lihat secara spontan di online shop.				
10.	Saya membeli barang atau produk yang sama meskipun hanya membedakan warna dan modelnya.				

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
11.	Barang yang saya beli, saya gunakan untuk memperbanyak koleksi dari barang tersebut.				
12.	Bagi saya penampilan luar bukan segalanya dan tidak harus selalu mengikuti mode tren.				
13.	Barang yang saya beli terkadang terpakai hanya satu kali.				
14.	Saya membeli barang atau produk di <i>online shop</i> meskipun uang sedang menipis.				
15.	Saya dapat menahan godaan dari adanya diskon gratis ongkir.				
16.	Saya boros menggunakan uang untuk membeli produk di <i>online shop</i> .				
17.	Saya membeli barang yang menawarkan undian cashback.				
18.	Saya mampu menahan diri supaya tidak tergiur membeli barang di <i>online shop</i> .				
19.	Saya hanya membeli barang sesuai dengan kebutuhan.				
20.	Saya lebih mementingkan membeli keperluan kuliah daripada pakaian, make up, skincare dan tas				
21.	Ketika melihat produk yang saya sukai, saya harus membelinya.				
22.	Saya lebih mementingkan membeli keperluan kuliah daripada pakaian, makeup, skincare dan tas.				

**Lampiran 7. Skor Item Kontrol Diri**

No.	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	X20	X21	X22	X23	X24	X TOTAL	
1	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	1	84	
2	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	67
3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	2	72	
4	2	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	3	62	
5	2	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	68	
6	3	3	3	3	3	2	1	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	67
7	3	3	4	2	3	2	2	4	4	4	1	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	2	73
8	3	3	3	2	3	4	2	3	4	4	1	4	4	4	4	4	3	2	3	4	3	4	4	1	76	
9	4	4	2	1	4	2	1	2	2	3	1	4	3	3	4	3	1	2	1	3	3	4	3	2	62	
10	2	2	2	2	2	4	2	2	3	3	1	4	3	4	4	4	1	3	3	3	2	4	3	2	65	
11	2	2	3	2	2	3	1	1	3	3	2	3	3	4	4	3	2	3	3	3	3	4	4	2	65	
12	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	67
13	3	3	2	2	3	4	2	3	2	3	2	3	3	4	3	4	3	3	2	3	3	3	4	3	70	
14	3	3	3	2	2	4	3	3	2	3	2	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	2	3	2	70	
15	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	96
16	4	1	1	1	2	4	1	4	1	4	1	1	4	1	4	1	1	4	1	4	1	4	1	3	54	
17	3	3	1	2	2	2	1	2	3	3	2	3	3	4	2	4	3	3	4	2	2	2	3	2	61	
18	3	3	2	2	3	3	2	2	3	2	2	3	2	3	3	4	2	3	2	2	3	3	4	2	63	
19	4	4	2	1	3	4	3	3	2	1	2	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	1	68	
20	3	2	2	2	3	4	2	1	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	3	3	4	3	3	74	
21	3	3	3	2	3	4	2	3	3	4	1	3	2	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	1	73	
22	3	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	4	3	4	3	2	3	2	2	3	3	3	2	62	
23	4	1	4	1	4	4	3	4	4	4	1	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	83	
24	3	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	2	59	
25	3	3	2	1	3	2	1	3	4	4	2	4	4	4	4	2	3	4	4	3	4	4	4	3	75	
26	2	2	1	2	2	4	1	1	2	2	2	2	2	2	2	4	1	2	2	2	3	3	3	2	51	
27	3	2	3	2	3	4	3	2	3	3	2	3	2	3	3	4	3	3	3	2	3	3	3	3	68	

No.	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	X20	X21	X22	X23	X24	X TOTAL	
28	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	68	
29	2	2	4	3	2	2	2	2	3	3	2	4	4	4	4	4	2	4	4	3	3	4	4	2	73	
30	4	3	4	3	4	4	2	3	4	3	2	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	85
31	4	4	1	2	2	3	1	4	3	2	3	3	3	4	3	4	3	2	2	1	3	4	3	1	65	
32	4	4	3	2	4	4	2	3	3	4	1	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	81	
33	3	3	3	3	2	4	3	3	4	3	2	4	3	4	4	4	2	4	3	3	3	4	4	2	77	
34	3	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	3	4	4	4	3	3	4	3	2	3	3	4	1	68	
35	4	3	3	2	3	2	2	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	2	3	3	3	3	78	
36	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	1	63	
37	3	3	2	2	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	2	59	
38	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	69	
39	2	2	3	2	3	3	2	1	3	2	3	4	4	4	4	4	1	3	2	4	3	3	4	3	69	
40	3	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	86	
41	3	4	2	3	3	4	1	3	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	2	3	4	4	3	79	
42	3	2	3	2	2	4	1	2	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	2	2	2	3	3	2	63	
43	3	4	2	3	3	4	2	3	2	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	2	76	
44	3	3	3	1	3	2	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3	4	3	63	
45	3	3	3	3	3	4	1	3	2	2	3	4	4	4	4	3	2	3	3	3	4	4	4	2	74	
46	3	2	4	2	2	3	2	3	3	3	1	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	2	70	
47	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	69	
48	3	3	3	3	2	3	2	3	4	3	3	4	4	3	3	3	2	4	3	4	3	3	3	2	73	
49	2	2	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	2	1	4	4	4	4	4	4	4	84	
50	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	92	
51	3	3	3	3	3	4	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	4	3	2	69	
52	3	3	1	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	4	4	3	2	3	3	1	3	4	4	2	66	
53	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	3	3	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	1	63	
54	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	4	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	72	
55	3	3	4	2	2	3	1	3	2	4	1	3	2	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	1	68	
56	4	3	4	2	3	3	2	2	4	4	2	4	4	3	4	3	3	3	3	4	3	4	4	3	78	
57	4	4	3	2	4	4	3	3	2	3	2	4	2	4	4	4	4	2	3	3	3	4	4	4	79	

No.	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	X20	X21	X22	X23	X24	X TOTAL
58	3	3	4	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	72
59	3	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	2	3	4	2	2	3	3	2	61
60	4	4	1	1	4	1	2	1	4	3	2	4	4	3	4	4	2	2	3	4	3	3	4	3	70
61	2	2	3	3	2	2	1	2	4	3	3	4	4	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	1	63
62	3	3	2	3	2	2	2	3	4	4	2	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	2	68
63	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	4	3	2	4	4	2	3	4	4	2	73
64	3	4	4	2	3	3	2	2	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	2	79
65	3	3	1	2	4	4	2	3	2	3	2	3	2	4	4	4	2	3	3	3	3	4	4	3	71
66	4	3	4	4	3	4	2	3	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	87
67	4	4	3	2	3	4	3	4	4	4	2	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	2	86
68	4	3	3	3	2	4	2	3	2	3	3	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	2	70
69	3	2	4	3	2	3	2	2	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4	70
70	4	4	3	2	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	75
71	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	2	3	3	4	4	3	74
72	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	4	1	4	2	3	4	3	3	4	4	4	4	75
73	3	4	4	1	4	4	3	2	4	4	1	4	4	4	4	4	2	4	2	4	4	4	4	4	82
74	3	3	3	2	2	4	3	3	3	3	2	3	3	3	4	2	4	3	4	2	3	4	3	1	70
75	3	3	1	2	2	4	2	2	2	2	2	3	3	4	4	4	1	1	2	3	3	4	4	1	62
76	2	2	1	2	2	3	1	1	1	2	1	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	3	3	1	50
77	4	4	3	2	4	3	2	1	1	1	1	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	61
78	3	3	4	4	2	4	4	3	4	4	1	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	2	84
79	4	3	3	3	3	3	1	1	3	2	3	3	3	4	4	4	3	2	2	2	3	3	4	2	68
80	3	2	2	2	3	3	1	2	3	3	3	2	2	4	3	2	3	3	4	2	4	3	4	1	64
81	4	4	1	3	3	4	1	2	2	2	3	4	4	4	4	4	2	4	4	2	2	4	4	2	73
82	3	3	3	3	4	4	2	4	3	3	3	4	3	4	4	4	3	3	2	4	3	4	4	3	80
83	4	4	3	2	4	2	3	3	2	2	3	3	3	4	4	2	1	4	3	2	3	4	4	1	70
84	4	3	3	2	2	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	67
85	2	3	3	2	3	3	1	1	3	3	2	3	2	4	4	2	4	4	4	3	3	4	4	2	69
86	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	1	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4	2	67
87	2	1	3	2	2	4	2	1	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	2	65

No.	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	X20	X21	X22	X23	X24	X TOTAL
88	4	3	2	2	3	4	2	3	2	4	1	3	2	4	3	4	4	3	3	3	3	4	4	2	72
89	4	3	2	2	4	1	3	4	3	3	1	3	3	4	4	1	3	3	4	3	4	3	4	4	73
90	3	3	3	2	3	2	2	2	3	4	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	65
91	3	2	4	3	2	3	1	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	66
92	2	3	3	4	3	4	2	1	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	2	80
93	3	3	3	2	3	4	2	3	2	3	2	3	3	4	3	4	1	1	1	4	3	4	3	2	66
94	3	3	2	1	3	4	1	1	1	1	1	4	3	4	4	4	2	3	4	3	4	4	4	1	65
95	2	2	2	4	2	3	1	2	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	4	4	2	74
96	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	1	2	2	3	3	3	3	61
97	3	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	89
98	2	1	2	4	3	3	1	2	2	4	2	3	2	4	3	3	2	4	4	2	3	3	3	1	63
99	4	2	1	1	1	2	2	2	3	4	1	3	1	4	4	2	4	4	4	2	4	4	4	1	64
100	4	4	3	2	3	4	2	4	4	4	2	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	85
101	3	3	4	4	1	2	4	2	4	4	3	4	3	4	4	2	4	3	3	4	4	4	4	3	80
102	2	2	2	1	4	4	1	1	3	1	1	4	4	4	4	4	1	1	3	4	4	4	4	3	66
103	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	70
104	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	74
105	3	4	2	2	3	4	2	3	3	3	2	4	3	3	4	4	2	3	3	3	3	4	3	3	73
106	4	4	4	3	4	3	2	2	3	4	1	4	3	4	3	4	4	1	4	4	3	4	4	3	79
107	2	2	2	1	2	4	2	1	2	1	2	4	1	3	1	4	3	1	2	2	3	1	1	1	48
108	4	4	2	2	3	2	4	3	3	3	2	3	3	3	4	2	4	3	4	4	4	3	4	3	76
109	3	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	3	4	3	2	2	3	2	3	3	3	2	62
110	4	4	3	2	2	2	3	3	3	4	2	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	4	3	2	78
111	3	3	2	1	4	4	1	1	1	1	1	4	4	3	4	4	1	1	1	4	4	4	4	1	61
112	3	3	3	3	3	3	1	3	2	3	3	4	3	3	3	4	3	2	3	2	3	4	1	1	66
113	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	65
114	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	69
115	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	2	65
116	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	4	4	4	3	3	3	2	3	3	4	2	70
117	3	3	3	2	3	4	3	3	4	4	2	3	4	4	4	4	3	3	2	2	3	4	4	2	76



No.	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	X20	X21	X22	X23	X24	X TOTAL
118	4	4	2	4	2	4	1	4	4	1	4	4	4	4	4	1	1	4	4	2	4	4	4	2	76
119	3	3	2	2	3	3	2	4	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	68
120	3	3	3	3	2	3	2	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	4	3	1	73
121	3	3	2	3	3	4	1	2	3	3	3	4	3	3	4	4	2	3	4	2	2	4	4	2	71
122	1	1	2	4	2	3	1	1	3	4	3	3	2	4	4	3	1	3	4	1	1	3	4	1	59
123	3	3	3	2	3	3	1	1	3	2	2	4	3	4	4	3	3	2	3	4	4	4	4	2	70
124	4	4	3	3	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	3	4	4	4	4	88
125	3	3	1	1	3	4	1	2	2	2	1	3	2	3	2	4	2	1	3	2	3	3	2	1	54
126	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	3	84
127	3	2	3	3	3	3	1	3	4	3	2	4	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	2	75
128	2	3	4	2	3	4	3	2	3	2	2	3	4	2	4	4	2	4	2	3	2	3	4	3	70
129	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	4	3	4	3	68
130	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	4	4	3	4	4	4	3	88
131	3	3	1	2	2	2	1	3	3	3	2	4	3	3	3	2	2	4	3	1	2	3	3	1	59
132	3	3	4	4	2	4	1	1	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	2	2	4	4	2	78
133	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	2	4	2	4	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	80
134	3	3	3	2	3	3	1	3	3	4	1	3	2	4	4	3	2	4	3	2	3	3	4	2	68
135	3	3	3	2	3	3	2	4	4	4	2	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	2	80
136	3	2	1	3	3	3	2	2	4	4	3	4	4	4	4	2	3	2	4	3	4	4	4	2	74
137	4	4	4	4	3	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	92
138	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	72
139	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	90
140	4	4	1	1	1	4	1	1	4	4	1	4	4	4	4	4	1	4	4	1	4	4	4	1	69
141	2	2	3	1	2	3	1	2	2	3	2	3	2	4	4	4	3	3	3	3	3	2	4	1	62
142	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	95
143	3	3	2	4	1	3	4	3	3	2	4	3	3	4	3	3	2	4	2	1	3	2	3	1	66
144	3	3	3	4	2	3	1	2	4	4	2	3	3	4	4	3	2	4	3	4	3	4	4	1	73
145	2	2	2	4	2	3	2	2	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	2	4	4	2	75
146	3	3	4	4	2	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	3	4	4	4	1	84
147	3	3	2	2	3	2	3	2	3	4	2	3	2	3	2	2	2	3	3	2	3	3	3	2	62

No.	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	X20	X21	X22	X23	X24	X TOTAL
148	4	4	3	1	4	4	4	4	1	3	1	4	2	2	3	1	3	2	1	4	4	4	4	1	68
149	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	71
150	3	4	4	4	4	2	1	1	2	3	3	3	3	4	4	3	2	3	3	3	4	4	4	3	74
151	3	3	3	2	3	3	2	2	2	3	2	4	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	4	66
152	3	4	2	2	3	4	2	4	4	3	2	4	4	4	4	4	2	3	2	2	3	3	3	2	73
153	3	4	2	2	2	3	2	3	2	4	2	4	3	4	3	3	3	2	4	2	3	4	4	2	70
154	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	4	4	4	4	4	4	87
155	4	3	3	2	3	3	2	3	3	4	2	4	4	4	4	3	3	4	4	3	2	4	4	3	78
156	4	3	2	3	2	2	1	2	2	2	2	2	4	3	2	2	3	2	3	3	3	1	2	3	58
157	2	2	3	3	2	4	1	2	3	4	2	4	2	4	4	3	3	3	4	2	3	4	4	1	69
158	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	2	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	2	4	4	72
159	2	2	1	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	1	62
160	3	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	4	3	2	3	2	1	3	2	3	3	2	3	2	63
161	2	3	4	3	3	4	2	1	3	3	2	4	4	4	4	4	2	4	4	3	3	4	4	2	76
162	4	4	3	1	4	4	1	3	1	2	1	4	4	4	4	4	3	2	4	3	3	4	4	4	75
163	2	2	2	3	3	3	2	2	3	3	2	4	3	4	3	3	2	3	3	2	2	3	4	2	65
164	3	3	2	3	2	2	2	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	72
165	3	3	2	1	3	3	1	1	1	2	2	3	3	3	3	3	1	2	3	3	2	2	4	1	55
166	2	3	4	4	3	3	2	3	3	3	3	3	4	4	4	2	3	4	2	3	3	3	4	3	75
167	1	1	1	1	1	3	1	2	1	3	1	4	2	3	3	4	1	1	1	1	3	4	3	1	47
168	2	2	1	1	2	4	1	1	1	2	1	3	1	3	3	4	2	1	1	1	2	4	4	1	48
169	1	1	1	1	1	4	1	3	2	4	1	4	2	3	3	4	3	1	2	2	4	3	4	1	56
170	2	2	1	1	2	1	2	1	1	1	4	1	1	2	1	3	1	1	3	2	1	1	3	2	40
171	2	2	1	2	2	2	1	2	2	4	1	2	2	2	2	1	2	1	2	2	3	2	3	1	46
172	2	2	3	2	2	4	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	1	2	1	1	2	3	3	1	49
173	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	51
174	2	2	1	2	2	2	3	3	1	1	2	3	2	2	2	1	4	2	1	2	2	2	1	2	47
175	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3	3	1	52
176	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	1	52
177	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	4	1	1	1	2	2	1	2	2	2	1	1	1	40

No.	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	X20	X21	X22	X23	X24	X TOTAL
178	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	27
179	1	2	2	2	2	3	2	2	2	1	2	1	2	2	2	1	2	1	2	2	2	1	1	2	42
180	2	1	2	1	2	1	3	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	31
181	2	2	2	2	2	3	2	3	2	1	2	1	2	1	2	2	2	1	1	2	2	2	3	2	46
182	2	2	1	2	3	2	2	2	2	2	4	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	45
183	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	50
184	2	2	2	2	2	3	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	1	2	2	49
185	2	3	2	1	2	4	1	1	2	3	1	3	3	3	3	3	1	1	2	1	1	3	3	1	50
186	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	52
187	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	30
188	2	2	1	1	1	3	2	1	1	1	1	3	2	2	1	2	2	1	2	2	1	1	3	2	40
189	2	2	1	2	2	3	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	43
190	2	2	2	1	3	2	3	2	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1	2	2	2	1	2	2	42
191	2	2	4	2	3	2	1	2	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	37
192	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	41
193	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	46
194	2	1	1	1	4	2	3	2	1	1	4	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	40
195	2	3	1	2	2	3	4	2	1	1	2	2	1	1	1	2	2	2	1	2	3	1	1	2	44

**Lampiran 8. Skor Item Perilaku Konsumtif**

No.	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y12	Y13	Y14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Y20	Y21	Y22	TOTAL Y
1	2	2	3	2	2	1	1	1	1	3	2	2	3	2	2	3	2	2	1	3	2	2	44
2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	3	3	1	2	2	3	2	3	3	2	3	2	2	48
3	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3	47
4	2	2	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	49
5	2	2	2	1	2	2	2	1	1	3	2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	3	40
6	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	1	2	3	2	2	3	2	3	2	2	47
7	2	2	4	3	3	2	3	3	3	1	3	2	3	3	3	4	3	3	2	3	2	2	59
8	1	2	3	2	1	1	3	1	1	1	1	1	1	2	2	1	4	1	1	2	3	1	36
9	3	3	4	2	1	1	1	1	2	3	3	2	4	4	2	2	2	2	1	1	3	4	51
10	2	3	4	3	1	1	3	1	1	4	3	2	2	3	2	3	3	2	1	4	2	2	52
11	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	43
12	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	1	2	2	2	3	2	2	3	48
13	3	4	4	2	3	2	2	2	3	1	3	2	1	4	3	4	4	3	2	1	3	3	59
14	3	3	3	1	2	1	1	1	2	4	2	2	1	4	3	4	3	2	2	4	2	2	52
15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	22
16	3	2	1	1	1	1	4	1	1	4	4	1	2	3	2	3	3	2	3	2	2	3	49
17	2	3	4	3	2	3	3	2	2	1	4	2	3	3	3	4	2	2	2	2	3	3	58
18	3	3	3	3	1	1	1	1	2	3	4	1	3	3	3	4	2	2	3	3	2	3	54
19	2	1	1	1	1	1	4	2	1	1	1	1	3	3	1	4	3	1	1	1	4	4	42
20	2	2	2	1	2	3	2	1	1	1	3	1	3	2	2	3	3	1	2	3	2	1	43
21	2	2	2	1	2	2	1	2	2	4	3	1	3	2	4	3	2	2	2	2	2	2	48
22	2	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2	2	3	2	2	2	3	3	55
23	3	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	4	2	1	2	1	1	35
24	3	2	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	54

No.	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y12	Y13	Y14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Y20	Y21	Y22	TOTAL Y
25	2	2	4	2	1	1	1	2	1	1	2	3	4	2	2	3	3	1	1	3	1	4	46
26	3	3	3	3	4	3	3	3	3	1	1	2	2	3	4	3	2	3	3	3	3	3	61
27	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	55
28	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	3	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	38
29	2	1	2	2	1	2	2	1	1	4	2	1	3	2	3	2	3	2	2	1	1	2	42
30	2	3	3	2	1	1	3	1	1	1	3	2	1	1	2	3	2	1	2	3	2	1	41
31	3	2	3	1	1	2	1	1	1	2	2	2	3	2	3	1	2	2	2	3	2	2	43
32	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	1	3	1	3	4	2	2	1	2	1	41
33	1	1	1	4	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	3	2	2	2	1	2	36
34	3	2	3	2	2	1	1	1	2	2	2	1	2	2	1	2	3	2	1	3	1	2	41
35	2	1	3	3	2	1	2	1	1	1	2	3	3	2	1	1	4	2	2	2	1	2	42
36	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	2	2	2	3	3	51
37	3	1	1	1	2	2	2	2	2	3	2	2	1	3	3	3	2	2	3	2	2	3	47
38	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	3	2	2	2	2	48
39	2	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	3	4	2	1	4	2	2	39
40	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	26
41	3	3	2	1	1	1	2	1	1	3	2	2	3	1	2	2	3	1	2	1	3	3	43
42	3	2	2	2	2	2	2	2	1	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	51
43	3	1	2	2	2	1	1	1	1	3	4	2	3	3	1	3	3	1	1	3	2	3	46
44	3	3	4	2	2	3	2	2	2	2	4	2	2	3	3	2	3	2	3	2	4	3	58
45	4	2	2	1	1	2	1	1	1	1	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	2	2	41
46	2	2	3	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	1	2	2	2	2	2	3	3	2	49
47	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3	54
48	2	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1	1	34
49	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	2	29
50	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	4	1	1	27
51	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	1	3	2	3	46

No.	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y12	Y13	Y14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Y20	Y21	Y22	TOTAL Y
52	2	3	2	1	2	3	1	1	1	4	3	1	3	3	1	3	3	1	1	2	2	2	45
53	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	3	3	3	4	3	2	2	3	2	2	50
54	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	50
55	2	2	2	1	2	1	2	1	1	3	2	2	3	2	3	3	4	2	3	2	2	2	47
56	2	3	1	1	1	2	1	1	1	4	3	1	3	1	1	1	1	1	1	1	2	3	36
57	1	2	2	1	1	1	3	1	1	3	2	4	3	3	1	3	3	2	1	2	3	2	45
58	2	2	2	2	2	2	1	1	1	3	2	2	2	1	2	1	2	1	2	2	1	2	38
59	3	2	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	2	2	2	54
60	2	4	3	2	2	2	2	1	1	2	3	2	2	3	3	4	2	2	1	1	4	4	52
61	1	1	1	1	3	4	1	1	1	2	1	1	1	3	3	1	2	1	1	1	1	1	33
62	2	1	3	1	1	1	1	1	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	1	2	2	40
63	1	1	1	1	2	3	1	3	1	3	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1	1	2	33
64	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	3	1	2	1	1	2	1	1	3	3	2	32
65	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	1	1	1	1	1	2	1	2	3	4	3	3	55
66	1	1	1	2	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	3	1	1	3	4	1	33
67	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	3	1	1	1	2	1	28
68	2	2	3	3	2	2	3	2	1	1	2	1	2	2	3	3	1	3	2	3	2	2	47
69	2	2	2	2	1	2	1	1	1	2	2	1	3	1	2	2	2	2	2	3	2	2	40
70	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	1	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	50
71	1	2	2	1	2	1	2	2	1	2	2	3	3	3	4	3	2	1	2	3	2	2	46
72	3	2	2	2	2	2	2	1	1	1	3	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	41
73	1	3	4	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	3	1	4	1	1	3	2	3	38
74	1	1	3	3	1	1	3	1	1	1	2	3	1	1	1	2	3	1	1	2	2	3	38
75	2	4	3	3	1	2	1	2	1	2	3	2	4	2	1	3	3	2	2	3	2	3	51
76	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	1	2	3	3	4	4	2	3	3	2	3	53
77	1	2	2	1	1	1	1	1	1	3	2	1	3	2	3	3	3	2	2	2	3	4	44
78	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	3	3	1	30

No.	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y12	Y13	Y14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Y20	Y21	Y22	TOTAL Y
79	2	2	1	1	2	2	1	2	1	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	3	2	3	40
80	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	3	2	2	1	1	2	1	1	2	4	2	3	36
81	2	2	3	1	1	1	1	1	1	4	2	1	2	3	1	3	2	1	1	1	2	2	38
82	1	2	1	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2	1	2	2	3	2	2	1	3	2	38
83	2	2	1	1	1	1	1	1	1	3	2	1	1	3	1	1	1	1	1	3	2	4	35
84	3	2	2	2	2	3	2	1	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	54
85	3	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	2	1	1	3	1	2	3	1	1	33
86	1	2	3	3	3	2	3	2	2	2	1	1	2	2	4	3	3	2	3	4	2	2	52
87	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	3	1	3	3	2	3	3	2	3	2	54
88	2	2	3	2	2	3	3	2	2	1	1	2	2	3	3	3	2	2	3	3	2	2	50
89	3	3	4	3	2	1	2	2	3	1	3	3	4	3	4	2	2	1	2	3	3	3	57
90	1	1	1	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	47
91	2	2	2	2	2	1	2	2	1	1	2	2	3	1	1	1	2	2	3	3	2	2	41
92	4	2	4	3	1	1	1	1	1	1	2	4	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	40
93	4	2	4	2	2	3	1	1	2	4	4	1	4	3	2	2	4	2	2	2	4	3	58
94	3	2	3	1	2	1	2	2	2	2	3	1	2	4	1	4	4	2	2	3	1	2	49
95	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	2	1	1	28
96	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	65
97	1	2	4	3	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	4	2	4	1	1	4	2	1	41
98	1	3	3	1	2	1	2	2	2	1	1	4	1	3	1	3	1	1	2	4	2	1	42
99	1	1	1	3	4	1	3	3	2	1	2	2	3	3	1	3	4	2	4	4	3	2	53
100	2	2	3	3	4	2	2	2	1	1	2	2	1	2	2	1	3	2	1	3	3	1	45
101	1	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28
102	2	4	3	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	4	3	4	3	2	3	4	2	49
103	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	46
104	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	3	3	1	2	2	2	2	2	3	2	2	44
105	2	3	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	1	1	2	3	3	2	2	2	3	2	48

No.	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y12	Y13	Y14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Y20	Y21	Y22	TOTAL Y
106	1	1	1	2	2	2	2	2	2	3	3	2	1	1	3	1	3	2	1	2	2	1	40
107	3	3	4	3	3	2	4	4	4	2	2	2	3	2	3	3	4	3	3	4	4	3	68
108	2	3	2	1	1	1	1	1	1	2	2	3	1	1	1	2	2	1	1	1	2	2	34
109	2	3	3	2	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	58
110	2	2	3	2	1	2	1	2	1	2	2	1	2	2	2	1	3	2	1	2	2	2	40
111	3	3	3	2	2	2	2	2	2	4	4	2	3	3	2	3	3	1	1	2	4	4	57
112	1	2	2	1	1	2	1	1	1	2	2	4	2	2	2	1	2	2	1	3	3	3	41
113	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	3	2	3	2	3	2	2	3	3	3	53
114	2	2	2	2	1	2	1	1	2	2	2	1	3	2	1	2	1	2	2	2	2	2	39
115	2	2	3	2	2	3	1	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	49
116	2	2	2	2	3	2	2	1	1	2	1	2	2	1	2	2	2	1	2	3	2	2	41
117	1	2	2	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	1	3	2	3	1	1	2	2	3	37
118	1	4	1	1	1	1	1	4	1	1	1	4	1	1	1	4	4	2	1	4	2	4	45
119	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	3	3	3	2	3	3	2	2	2	3	2	49
120	1	2	2	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	3	2	40
121	2	2	3	2	2	1	2	2	2	2	2	3	1	3	2	2	2	2	1	3	2	2	45
122	3	4	2	1	2	1	3	1	1	1	1	4	1	1	1	2	1	1	2	4	2	2	41
123	2	2	3	2	1	1	2	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	2	1	2	2	3	47
124	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	3	1	1	1	1	2	27
125	2	3	4	4	2	4	3	2	3	2	3	2	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	69
126	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	2	1	2	26
127	2	2	3	1	2	1	3	1	1	1	2	3	2	1	4	2	3	2	1	3	2	2	44
128	2	3	1	2	2	1	1	2	2	4	1	1	2	2	2	2	2	3	2	1	2	3	43
129	3	3	3	2	1	1	2	1	2	2	3	2	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3	51
130	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	2	1	1	26
131	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	3	2	2	2	1	1	2	2	1	1	33
132	1	1	1	2	2	2	1	3	1	1	1	2	1	1	1	1	3	1	1	3	2	2	34



No.	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y12	Y13	Y14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Y20	Y21	Y22	TOTAL Y
133	1	2	2	2	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	1	2	4	2	2	3	2	1	44
134	2	2	3	2	4	2	2	2	2	2	4	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	58
135	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	3	1	1	2	2	2	1	1	3	2	1	33
136	1	4	2	2	2	1	2	2	1	2	4	4	2	1	3	2	2	1	1	3	4	4	50
137	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	3	27
138	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	2	1	36
139	1	1	2	2	1	1	2	1	1	4	1	1	3	1	1	1	2	1	1	1	1	2	32
140	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	4	1	1	1	1	1	1	3	3	4	35
141	3	3	3	3	3	1	2	2	3	3	2	2	4	3	4	3	4	3	2	3	3	2	61
142	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	4	1	1	28
143	2	1	3	2	3	1	3	2	1	2	1	1	1	1	2	2	1	2	2	3	2	2	40
144	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	2	3	1	1	1	1	4	1	2	3	1	2	34
145	1	2	2	1	1	1	1	1	1	3	1	2	3	3	3	2	1	2	1	3	2	1	38
146	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	4	1	1	2	1	1	28
147	3	2	4	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	2	59
148	4	4	4	1	1	1	1	3	1	4	4	3	3	2	1	2	4	1	3	2	3	3	55
149	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	3	48
150	4	3	4	3	4	2	3	3	2	1	1	3	1	3	1	4	1	2	1	3	3	3	55
151	2	2	2	2	1	3	2	2	2	3	2	2	2	1	1	4	3	2	2	1	2	1	44
152	4	2	4	2	1	2	2	2	1	2	2	2	3	2	3	2	4	2	2	2	3	3	52
153	2	3	3	3	3	3	3	2	1	1	3	1	3	3	3	4	3	3	3	1	3	2	56
154	1	3	4	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	2	4	34
155	2	1	1	1	1	2	1	1	2	3	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	29
156	3	3	3	2	3	3	1	3	1	2	2	2	3	2	4	4	2	3	2	2	3	1	54
157	1	2	2	2	2	1	1	3	2	4	3	2	1	1	3	3	4	2	2	4	2	3	50
158	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	1	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	46
159	2	2	2	1	1	3	1	1	1	3	1	1	1	2	2	2	2	2	1	1	2	2	36

No.	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y12	Y13	Y14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Y20	Y21	Y22	TOTAL Y
160	1	1	1	3	2	3	1	1	4	3	1	2	2	1	1	1	2	2	1	1	2	2	38
161	2	1	3	1	2	1	3	4	1	2	1	3	3	1	3	1	1	1	1	3	3	2	43
162	3	4	1	1	3	1	1	1	1	4	2	1	4	1	4	4	4	4	2	2	3	2	53
163	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	3	2	3	42
164	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2	2	2	1	2	2	2	2	3	2	2	2	2	39
165	2	3	4	4	2	2	1	2	2	3	3	2	4	3	1	3	4	2	1	1	3	3	55
166	2	2	2	1	2	2	2	1	1	3	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	40
167	1	2	2	1	1	2	3	3	3	4	4	2	4	4	4	3	4	3	2	1	3	4	60
168	3	4	4	4	1	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	80
169	3	4	4	4	3	3	4	2	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	80
170	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	1	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	82
171	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	64
172	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	70
173	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	65
174	4	3	3	3	4	3	4	4	4	2	3	3	3	4	3	3	3	3	4	2	3	3	71
175	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	64
176	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	66
177	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	3	4	1	1	3	4	1	3	3	3	3	70
178	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	1	4	4	4	4	4	3	4	81
179	4	3	4	4	4	2	2	4	4	3	3	3	3	4	1	3	4	4	4	3	4	3	73
180	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	2	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	81
181	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	4	2	3	4	3	71
182	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	2	3	3	4	3	3	2	4	3	70
183	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	67
184	3	3	3	3	3	3	3	3	1	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	67
185	3	4	2	2	2	2	1	3	4	4	4	3	4	3	3	4	3	3	3	4	3	2	66
186	4	4	3	3	3	3	4	2	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	72

No.	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y12	Y13	Y14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Y20	Y21	Y22	TOTAL Y
187	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	1	3	4	4	81
188	3	4	3	3	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4	2	4	3	3	4	4	3	3	74
189	3	3	2	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4	2	4	3	3	4	3	4	3	71
190	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	2	4	3	3	4	3	4	3	78
191	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	1	4	4	2	4	4	82
192	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4	80
193	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	65
194	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	2	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	77
195	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	81

**Lampiran 9. Data Populasi 2018**

No.	Nama Mahasiswa	Angkatan
1	Muhammad Rizqi Aufaqi Akrom	2018
2	Istikharoh	2018
3	Wahyu Dwi Firdana	2018
4	Faudaty Adz Dzihan	2018
5	Fikri Fadjri Ibrahim	2018
6	Gayuh Harimurti Wiyono	2018
7	Moh. Ulin Nuha Mujaddid	2018
8	Kartika Choirol Ummah	2018
9	Mohammad Ridho Maftuchan	2018
10	Rizna Rania Fadhila	2018
11	Isnaini Hardaningtyas	2018
12	Miftahul Huda	2018
13	Rista Putri Wihdati Rohmayani	2018
14	Ruwiha Madini	2018
15	Ahmad Yulad Futukhur Ramadhani	2018
16	Amalia Muthmainnah Lundeto	2018
17	Martin Hidayat	2018
18	Maziah Ulfah	2018
19	Evi Lutfiyani	2018
20	Sabilal Muktadin R.	2018
21	Ade Shinta Chusnul Wibowo	2018
22	Sri Rahmawati	2018
23	Adelia Fika Rahayu	2018
24	Lina Anisatul Jannah	2018
25	Afdhal Kurnia Rahman	2018
26	Nahreza Mar`Atul Hikmah	2018
27	Emi Farida	2018
28	Annisa Alfa Rizky	2018
29	Fika Charisatul Fitria	2018
30	Lu`Luun Nurul Izzah	2018
31	Kirana Nurrizki Aulia	2018
32	Tazkya Nurlailia Ma`Arif	2018
33	Ramadhan Dicky Kurniawan	2018
34	Itsna Mazro`Atun Nadhifah	2018
35	Ika Dewi	2018
36	Aulia Fitratun Hasanah	2018
37	Adwiyah Nursoleha	2018
38	Miarasanti Dwi Meilina	2018

No.	Nama Mahasiswa	Angkatan
39	Alika Ihza Zulfiah	2018
40	Faiza Chimayatas Salafy	2018
41	Nadhilla Sugiharni Ajiningtyas	2018
42	Alhafizh Catur Hartanto	2018
43	Moh. Zainur Rofiq Akbar	2018
44	Salsabila Ayu Permatasari	2018
45	Hendrik Nur Cahyani	2018
46	Muhammad Zaed Roys	2018
47	Maulida Aulia Fitri	2018
48	Dhana Preiskaton	2018
49	Farah Hanifah Maharani	2018
50	Dimas Maulana Saifullah Yusuf	2018
51	Muhammad Abdul Haris Romadhon	2018
52	Elma Dwiana	2018
53	Puri Wulandari	2018
54	Akbar Mujahiddin Nurzaman	2018
55	Siti Nurjannah	2018
56	Muhammad Daffa` Ruwaid Aras	2018
57	Suci Muliani	2018
58	Khildah Majidah Billah	2018
59	Radha Amalia Mar` Atusshalikhah	2018
60	Rama Benny Aryayudha	2018
61	Moh Ilham Ichlasul Amal	2018
62	Risa Nandriani	2018
63	Rhafildhan Nizarul Ulum	2018
64	Indah Wahyu Lestari	2018
65	Fatkhur Rohman Febrianto	2018
66	Rama Dea Nugraha	2018
67	Fadila Shofi Nur Laila	2018
68	Muhammad Khilmi Ardiansyah Hidayatullah	2018
69	Nurus Silmi Kaffah	2018
70	Fazia Ulhaq	2018
71	Rohila Chindy Maghvirani	2018
72	Akbar Lindo Pratama	2018
73	Muhammad Muchlis	2018
74	Rizqi Amalia Putri	2018
75	Kholid Abdurrahman	2018
76	Yulfaridah Eka Ariani	2018
77	Risma Ana Wahdati	2018
78	Selvi Indrias Zuzeta Wulandari	2018

<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
79	Siti Iva Anisa	2018
80	Ika Eliana Sofa	2018
81	Lutfi Ainun Nadzirah	2018
82	Khallishta Rania Rahmadian	2018
83	Lailatul Afifah Ramadhani	2018
84	Nadia Feni Isdianti	2018
85	Khilmi Rahmawati	2018
86	Safira Firly Mafaza	2018
87	Anin Nafila	2018
88	Nadhifa Febriyanti	2018
89	Baiq Ulya Ainun Nadia	2018
90	Faradina Aisyah Febianti	2018
91	M. Naimul Masykuri	2018
92	Ulul Fahmi Rosyida	2018
93	Febi Nurus Kusumawati	2018
94	Chrisne Tri Apriliana	2018
95	Leny Lestary	2018
96	Rio Yulio Kurniawan	2018
97	Aurora Virana Tirza Milenietha	2018
98	Mutiah Silmi Syarifah	2018
99	Izzetul Maufiroh	2018
100	Siska Ranisya	2018
101	Intan Salsyabila	2018
102	Neneng Wahyuningsih	2018
103	Mareta Lu`Luil Maknun	2018
104	Bayu Aji	2018
105	Salsabila Zaki Bin Semeer	2018
106	Dinda Zalfa Sahira	2018
107	Putri Miatul Karimah	2018
108	Tri Wahyu Ningsih	2018
109	Arsyi Aqmarina Ramadhan	2018
110	Abdus Shobaror Rohman	2018
111	Nafiisatul Hamiidah	2018
112	Arifatul Ainil Izza	2018
113	Rizka Nur Salsabila	2018
114	Waznun Nuschi	2018
115	Aunaldy Humansyah Hermawan	2018
116	Fachrul Husein Ahmad	2018
117	Salsa Eka Fitriah Rozi	2018
118	Winda Mulvariani	2018

<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
119	Ike Nur Safitri	2018
120	Binti Faridatul Awalia	2018
121	Yulfian Dicky Aditya Kurniawan	2018
122	Maslahah Alfainita	2018
123	Faridatul Wahita	2018
124	Aulia Indar Khatami	2018
125	Novian Ferry Setyawan	2018
126	Muhammad Farhan Sangharyodito	2018
127	Billah Ahsanul Karima	2018
128	Kamelia Arifah	2018
129	Natasya Aulia Saffana	2018
130	Rezza Eka Saputra	2018
131	Uzlyfatus Sherly Setianty	2018
132	Vaya Audrey Amalia	2018
133	Adrian Ferodya	2018
134	Dzihan Asnafil Masda	2018
135	M. Adam Aulia Septianto	2018
136	Hafid Asfiyanto	2018
137	Devi Rahmadani Prabowo	2018
138	Wildatul Chotimah	2018
139	Ahmad Rizki Fadilah	2018
140	Anggi Sukma Wati	2018
141	Khoirun Niza	2018
142	Malynda Ragita Ningtyas	2018
143	Afif Fakhruddin Prasetyo	2018
144	Djulita Ayu Rahmadania	2018
145	Muwahidah	2018
146	Imtihanun Nafi`Atul Mahmudah	2018
147	Fatkhullah Almar`Ii Fajri	2018
148	Nichy Munikha Ma`Rifatin	2018
149	Atiya Nurrohmania	2018
150	Shendy Hilda Shafira	2018
151	Galuh Dwi Prihartantin Mulyono	2018
152	Kenia Hairunnisa	2018
153	Rahma Bayu Puspita	2018
154	Alda Wulandari	2018
155	Alvina Anggraini	2018
156	Kholidah	2018
157	Alin Nabilah	2018
158	Ferdina Lutfi Al-Hizmi	2018

No.	Nama Mahasiswa	Angkatan
159	Fitri Safeerah	2018
160	M. Zacky Maulana Arr	2018
161	Fahmi Iqbal Alamsyah	2018
162	Arif Namousy Salim	2018
163	Chairunnisa Maharani	2018
164	Ahmad Ridlo Khalid	2018
165	Figan Fairus Abadi	2018
166	Muhammad Wildan Firdaus	2018
167	Faridah Minhatun Bahijah	2018
168	Adinda Nur Latifah Millenia	2018
169	Laily Faridatul Awaln	2018
170	Urfiyah Sari	2018
171	Hanan Sava Tasya Kamila	2018
172	Ilsa Nabila	2018
173	Humaira Salma Salsabiila	2018
174	Nida Mukhlishotul `Izzah	2018
175	Abdul Mujib Ridwan	2018
176	Humairo Fi Syahril Ulya	2018
177	Kamila El Sabilla	2018
178	Ayu Fani Ilmiah	2018
179	Zulfani Firda Nurisnaeni	2018
180	Fitri Jalilah Siregar	2018
181	Inayah	2018
182	Habibah Islachiyani Prayitno	2018
183	Dyah Yufi Syafi` Atul Laili	2018
184	Safira Reduk Penalun	2018
185	Labbaika Sayyida Mumtaza	2018
186	Faizah Faiqatunnisa	2018
187	M. Akbarul Qowim Mahindra	2018
188	Syahdila Nuri Firdausiah	2018
189	Abdul Hafizh Al Afif	2018
190	Muhammad Fitroh Faidzin	2018
191	Ahmad Rifqi Iskandar	2018
192	Cahyanti Yul Maulida Choir	2018
193	Abdullah Haris Sihab	2018
194	Ayu Annisa Ismira Ningrum	2018
195	Wanda Amalia Putri Widiarto	2018
196	Dwi Handayani	2018
197	Cahya Rahmat Ramadhan	2018
198	Dwi Ridlo Gusti Al Firdaus Putra Winthoko	2018



<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
199	Tegar Dhananjaya Widyoyoko	2018
200	Almas Faizul Kamal	2018
201	Vataya Camelia Dewi	2018
202	M. J. Hujjaj	2018
203	Nadia Intan Budiarti	2018
204	Wildan Falahuddin Nadjih	2018
205	Rizqi Wahono Wahyuning Puspita	2018

**Lampiran 10. Data Populasi 2019**

No.	Nama Mahasiswa	Angkatan
1	Amarizka Diva Udyaningtyas	2019
2	Dewi Maulana Azizah	2019
3	Maufidatul Hasanah	2019
4	Syukriya Luthfiana Barqiya	2019
5	Ari Pangestuti	2019
6	Hillary Farah Ramadhani	2019
7	Munjiah	2019
8	Muhammad Nabil Hilmi	2019
9	Brian Mei Santoso	2019
10	Jati Suryo Budianto	2019
11	Achmad Baihaqi	2019
12	Rikat Kariono	2019
13	Anggun Durrotul Malihah	2019
14	Alfiyani Qatrunnada Salsabila	2019
15	Muhammad Fikri Alafi	2019
16	Holista Amelia	2019
17	Ishmah Maulana Nihayatus Sh.	2019
18	Dewi Rosalia	2019
19	Ahmad Farid Aldi	2019
20	Lia Nurchofifah	2019
21	Aji Zulhaqim	2019
22	Qorina Maya Sofa	2019
23	Mariatul Huda Fadhilah	2019
24	Natasha Audri Rosananda	2019
25	Ahmad Santoso	2019
26	Jiharudin	2019
27	Nur Faqih Irfani	2019
28	Rofiqo Azizaturrahmi	2019
29	Vivi Anggraini	2019
30	Yulia Hildayatullaela	2019
31	Riris Inayatul Haq	2019
32	Maulida Yulia Rahmah	2019
33	Farahdiba Qotrunnada	2019
34	Nadia Alfiyyatus Sholihah Fadli	2019
35	Okke Faricha Romdhoni	2019
36	Amalia Prastiwi	2019
37	Mohammad Ali Shodiqin	2019
38	Layine Zahrah	2019

<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
39	Taufik Kurrohman	2019
40	Ifatur Rosidah	2019
41	Faisol	2019
42	Mukhlisin	2019
43	Lida Safitri	2019
44	Tiara Kharisma Komala Farma	2019
45	Vidia Nur Aini	2019
46	Muhammad Mahbub Hidayatulloh	2019
47	Indriani Agustin	2019
48	Muh. Taufiq Dahri	2019
49	Ully Eka Andini	2019
50	Feriandi Mukti Wibowo	2019
51	Adyttya Rega Purnomo	2019
52	Defa Bekti Sartika	2019
53	Alifu Dzikri Rabbani	2019
54	Hilal Nabil Hibatulloh	2019
55	Farihatul Mufida	2019
56	Hikmatul Maulidia	2019
57	Zulvan Helvian Asri	2019
58	Rifqi Nazahah Noor	2019
59	Aisyah Mardiah	2019
60	Rohmatul Hannani	2019
61	Zulfikar Maulana Abdillah	2019
62	Farrah Auliya Rahmadani	2019
63	M. Ulyaul Umam	2019
64	Sa`Adah	2019
65	Nadya Alifya	2019
66	Izzatul Haq Dwi Sutisno	2019
67	Vinda Khilda Amiroh	2019
68	Putri Mayangsari	2019
69	Aisyah Ramadhani Putri	2019
70	Novena Ibanez Nurhidayat	2019
71	Berlina Sukma Liestyowati	2019
72	Wanda Irliani Putri Irawan	2019
73	Cindi Putri Rahmawati	2019
74	Dimassaid Chandra Purnama	2019
75	Dianita Febriyanti	2019
76	Rahmad Aden Sadewo	2019
77	Lina Amalia	2019
78	Ayu Wulandari Suwito Putri	2019

<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
79	Il Agassi Alumdabda Susanti	2019
80	Zuwayriah B. Mantau	2019
81	Khoiruddin Hidayatullah	2019
82	Elda Yunika Prianingrum	2019
83	Syarifah Qairani Hr	2019
84	Amirulloh	2019
85	Cilika Aidah	2019
86	Amr Yazid Pikoli	2019
87	Rosita Nur Savitri	2019
88	Imaniar Farah Aprilia	2019
89	Nadya Annisa` Afkarina	2019
90	Nur Amalia Rezki	2019
91	Muhammad Alwan Zuhdi	2019
92	Qenna Hafidha Dianty	2019
93	Yasmine Auliya Insani	2019
94	Muhammad Khalifah Paskhal Sasongko	2019
95	Mhd. Luthfi Maulana	2019
96	Azhar Amirul Mudzaki	2019
97	Nurdiansyah	2019
98	Annisa Maharani Adi	2019
99	Ferinda Rahma Yanti	2019
100	Amanda Almira Lerizha	2019
101	Aniyatuzzulfah	2019
102	Era Gradiputra Hardianto	2019
103	Annisa Dewi Novianti	2019
104	Pungki Saputri	2019
105	Suwanda	2019
106	Bia Alvasa	2019
107	Maghfira Aulia Rahman	2019
108	Yeni Purwanti	2019
109	Fifia Julia Ningsih	2019
110	Faradila Rachmadia	2019
111	Uki Alfianto	2019
112	Hafidhatul Hasanah	2019
113	Fakhrurrahman M. Syam	2019
114	Fraya Fariska	2019
115	Yovie Elmira Rachma	2019
116	Fera Malinda	2019
117	Risma Fauziah	2019
118	Aisya Milanie Antika Putri	2019

<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
119	Mochamad Chasan Ichwanudin	2019
120	Vanni Ro`Ida Fatmawati	2019
121	Saniatur Rizqiyah	2019
122	Nur Arifathul Jannah	2019
123	Amalia Mufida	2019
124	Vita Valia	2019
125	Widya Lindia Rahma	2019
126	Izzah Amelia	2019
127	Viramita Tiyana	2019
128	Mohamad Alfi Rayhansyah Idris	2019
129	Amir Mufid Abdurrouf	2019
130	Arif Budi Darmawan	2019
131	Elok Fadia Ikrimasari	2019
132	Sri Arda Andianto	2019
133	Aisyah Rahmawati	2019
134	Fitria Addin Wulandari	2019
135	Namirah Zahrani	2019
136	Mochamad Ery Setyawan	2019
137	Titi Aliya Rolatin	2019
138	Muhammad Reza Pratama	2019
139	Candrina Inka Seruni	2019
140	Nurindah Maharani	2019
141	Nadia Fahma Mas`Adiyah	2019
142	Ajeng Sinta Nurmaulida	2019
143	Ahmad Fajar Luthfi Novanto	2019
144	Widiya Pransiska	2019
145	Mitha Faradilla Yusuf	2019
146	Bayu Eka Yudha	2019
147	Tri Desta Fitriyanti	2019
148	Lutfi Nugraha	2019
149	Sarifa Mala Dian	2019
150	Syarifudin Dwi Cahyo	2019
151	Muhammad Abid Aminullah Anwar	2019
152	M. Dicky Fatchurrohimi	2019
153	Adelia Dwi Rahmawati	2019
154	Asri Romadona	2019
155	Nela Azkiya	2019
156	Amalia Nabilah Fatin	2019
157	Pramadhani Rahardiansyah	2019
158	Muhammad Nauval Moeloek	2019

<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
159	Aninda Rizka Dwi Utami	2019
160	Luthfi Lesmana Nugraha	2019
161	Afif Faishal Nur Iqbal	2019
162	Lela Nurafifah	2019
163	Dimas Zainul Umar Fahri	2019
164	Muhammad Ilham Akbar	2019
165	Syifa Izzata Nurhandiny	2019
166	Arbi Abdur Rohman	2019
167	Addimyati Solihin	2019
168	Muhamad Agus Efendi	2019
169	Diyannah Fauziyyah	2019
170	Ahmad Fitra Mustaqim	2019
171	Diana Qayyumi Purnamasari	2019
172	Dunda Sholichatun Nisa`	2019
173	Alfin Thoriq Fathoni	2019
174	Siti Luluul Khobir	2019
175	Diana Rasmayanti	2019
176	Bagas Rio Muhammad Hattak	2019
177	Abu Amar Nashih Bilqisth	2019
178	Roro Aurellia Nur Shabrina	2019
179	Cica Aprilia Munika	2019
180	Nurul Mukaromah	2019
181	Musfiroh	2019
182	Fawwaz Zinedine Zidane	2019
183	Galih Fikri Ahmada Prayoga	2019
184	Rizal Oky Syahrudi	2019
185	Novrinta Berliana Syahputri	2019
186	Mauliawati Rohmah	2019
187	Rajif Al Fatakh	2019
188	Fajriani Arrizqi	2019
189	Mila Latifa Zulfa	2019
190	Aldilla Pandu Muntaha	2019
191	Faqiha Salma Achmada	2019
192	Aifi Shabrina	2019
193	Falakhul Syahru Ramadhani	2019
194	Daevada Yussha	2019
195	Nola Roza	2019
196	Faqih Mua`Lla Ahmad	2019
197	Safira	2019
198	Ahmad Nadif Muhlisin	2019

<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
199	Mochammad Hadzik Adlan	2019
200	Siti Zuliani	2019
201	Thoreiq Naeil Miya	2019
202	Tarita Hanisa Pratiwi	2019
203	Faizulhaq Al Arif	2019
204	Denila Fitriana Putri	2019
205	Raja Aqil Hilmy Annafi	2019
206	Ika Mufidatun Nisa`	2019
207	Ahmad Rofiul Abror	2019
208	Inayatul Maulidiyah	2019
209	Yusuf Raihan	2019
210	Mohamad Fathir Islamuddin Wachid	2019
211	Larissa Tyananda Putri	2019
212	Syamsiar Nur Aditama	2019
213	Dimas Cahyo Setyoadi	2019
214	Ahmad Wildan Akbar Al Falaki El Syam	2019
215	Taufiq Zduroikhan	2019
216	Ahmad Kholil Gibran	2019
217	Nanda Millatul Rosida	2019
218	Jamiatur Rizkiyah	2019
219	Miftahda Retno Ayu Setya Arum	2019
220	Azam Feda El Haq	2019
221	Firman Nur Wahyudi	2019
222	Ahmad Jakaria	2019
223	Shaquilla Aura Khalyla	2019
224	Nahlah El Maghfiroh	2019
225	Wahyu Wafi Agata	2019

**Lampiran 11. Data Populasi 2020**

No.	Nama Mahasiswa	Angkatan
1	Abdulloh Aziz Assa`Diy	2020
2	Arizka Khoirunnisa	2020
3	Vivi Nur Khalimah	2020
4	Enggar Tiastoro Suseno	2020
5	Anindhya Faza Arzaqi	2020
6	Nurul Amelia Zhanah	2020
7	Muhammad Raihan Umran	2020
8	Aris Dimas Firmansyah	2020
9	Sabrina Zahwa Putri Iriyanti	2020
10	Muhammad Charismawan	2020
11	Silfia Ikromatin Nafsiyah	2020
12	Kharisma Indah Cahyaniengtias	2020
13	Ananda Tasyah Salsabillah	2020
14	Mohammad Izzun Nur	2020
15	Moh Ajril Sabillah	2020
16	Laskha Shakiera	2020
17	Haris Suudi	2020
18	Venorica Afdela	2020
19	Alfiani Anggareta	2020
20	Sulfia	2020
21	Nur Fatimatuz Zahroh	2020
22	Liza Ruchfania Assafitria	2020
23	Akasyah Satyarendra	2020
24	Putri Afifah Nahdah	2020
25	Ari Saripudin	2020
26	Hufairoh Al Adawiyyah	2020
27	Fitrah Amaliah	2020
28	Rifqi Arifatul Ilmiyah	2020
29	Umi Aidatur Rohmah	2020
30	Ine Sofiah	2020
31	Cut Rizka Putri Gusmawi	2020
32	Ahmad Syaifulloh	2020
33	Isyti Munjidah	2020
34	Cania Ramadhani	2020
35	Lutfia Nur Aidah	2020
36	Haris Maulana Yusuf	2020
37	Sean Kafka Adhyaksa	2020
38	Arief Rahman Hafizh	2020



<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
39	Adinda Istawa	2020
40	Muhammad Khalil Zakiy	2020
41	Fitra Aulia Kariim	2020
42	Mirza Aulia Nur Rahmah	2020
43	Isrovi Wilda Maulidia	2020
44	Revy Arifah Fatikhahsari	2020
45	Mahdha Indah Salsabila	2020
46	Fadhli Azizan Syamila	2020
47	Nuriel Aida Rahmania	2020
48	Achmad Royan	2020
49	Nursitarini Pasa	2020
50	Anita Ratna Sari	2020
51	Aldilas Tegar Mahendra	2020
52	Muhammad Roiyan Naim	2020
53	Rikza Dwi Fajriah	2020
54	Dewi Lu`Lu`Atul Mufidah	2020
55	Puput Aimatusholicha	2020
56	Najib Ainul Yaqien	2020
57	Prastio	2020
58	Varikhatus Zahriyah	2020
59	Dhenisa Nur Maghfira R Dai	2020
60	Muhammad Nurulhuda	2020
61	Muhammad Aminul Fikar	2020
62	Ghozirotun Ni`Mah	2020
63	Muhammad Burhanudin Muzaqi	2020
64	Nurkamala Dewi	2020
65	Tiara Firgishanda Ipaenin	2020
66	Shafira Angelia Putri	2020
67	Aprilia Vivin Lavinda Devi	2020
68	Wandi Saputra	2020
69	Ibah Handayani Karunia Putri	2020
70	Muhammad Yogi Anggoro	2020
71	Nurul Solekah	2020
72	Nur Ikhsan Mahmudi Sarif	2020
73	Annisa Surya Cahyaning Akhfa	2020
74	Adam Fauzan Muhfti	2020
75	Jendral Purnama Adi	2020
76	Sofiatul Widad Hakim	2020
77	Ana Zuhrotu Tsaniyah	2020
78	Noor Akma Naqiah	2020

<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
79	Saniyyah Nur Baiti	2020
80	Auliya Zulfa Mubariroh	2020
81	Nafisah Zhafirotul Jannah	2020
82	Eldad Amare Gizew	2020
83	Sheva Yasmin Azzahro Maldini	2020
84	Sendy Nur Hidayat	2020
85	Abdus Salam	2020
86	Sinfi Hamidah Fiaunillah	2020
87	Faizatul Maghfiroh	2020
88	Indah Agustin	2020
89	Evin Yusmafati	2020
90	Zahrana Sahara Putri	2020
91	Dievya Nurill Saghita Sahadi Putri	2020
92	Mohammad Amirul Mujahidin	2020
93	Haris Nur Azis	2020
94	Aprilia Cahya Kartika	2020
95	Rosnida Isnaeni	2020
96	Rafi Perdana Patty Raja	2020
97	M. Ilham Ramadhani Ardiansyah Putra Mabas	2020
98	Nouval Agum Ramadhan	2020
99	Nuril Imam Al Rasyid	2020
100	Destya Salsabila	2020
101	Aisya Rahma Sumartha	2020
102	Muhammad Daffa` Ajira Anjayna	2020
103	Ervina Levi Astutik	2020
104	Ilham Saefuloh	2020
105	Mukhamad Zaenal Arifin	2020
106	Ryan Mahardika Alif Rosyidi	2020
107	Alina Shofy` Izza Mazzida	2020
108	Muhamad Andiansyah	2020
109	Erlina Asrofatul Insani	2020
110	Firdah Widya Safinah	2020
111	Muhammad Ramadhan Hadi Saputra	2020
112	Achmad Mubarok	2020
113	Elsa Alfina Mulya Putri	2020
114	Syahrani Hasym	2020
115	Meyriza Sativa	2020
116	Ahmad Amrina Yusron	2020
117	Muna Minatul Izza	2020
118	Putri Qodisa Baituridwan	2020

<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
119	Zunaida Erma Rahmawati	2020
120	Yustika Kusuma Ayu Sejati	2020
121	Shima Ainur Rofi	2020
122	Najmi Jamilatul Wardah Lu` Aily Qolby	2020
123	Ahmad Afskar Nala Apriyadi	2020
124	Farah Tsabitah Khansa Amany	2020
125	Mohammad Dian Pornomo	2020
126	Anis Najmul Laily	2020
127	Lu`Luil Maknun	2020
128	Kirana Kasih Adda	2020
129	Nanda Meyana Putri	2020
130	Edvin Eka Nur Rochim	2020
131	Harisah Berliana Putri	2020
132	Asriana Elfa	2020
133	Alifya Ines Berliana Apsari	2020
134	Septia Fatihatuz Salsabila	2020
135	Ucik Nurhayati	2020
136	Abdul Aziz	2020
137	Anastasyia Hilda Fahriza	2020
138	Azhar Amaliyah Umbara	2020
139	Sephia Wulandari	2020
140	Sheila Putrinami	2020
141	Muhammad Fadhil Ghozi Izzuddin	2020
142	Ajeng Sulistyorini Retnowati	2020
143	Camalia Naura Amani	2020
144	Picika Mey Hariany	2020
145	Ardhi Wirasatriaji	2020
146	M. Wildan Rafif Ahnaf	2020
147	Sely Musyarofah	2020
148	Zahra Aulia	2020
149	Aulina Nur Syahbani	2020
150	Debby Luzsanti	2020
151	Putri Faradila	2020
152	Tito Santoso	2020
153	Firda Suci Chanifatul Ilfina	2020
154	Noureel Alya Shahvithri Achga`S	2020
155	Dita Wulandari	2020
156	Fadilah Purnama Wulandari A. Djulian	2020
157	Riyandi Aditiya Ramadhani	2020
158	Adam Fathurrohman	2020

<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
159	Rania Nur Aini	2020
160	Nabila Safira	2020
161	Nur Maulidina	2020
162	Yasmin Raudlatul Jannah	2020
163	Lathifatul Baroroh	2020
164	Muna Adzkiyaul Husna	2020
165	Rima Suhaimah Prarezky	2020
166	Nayla Malihatan Nisa	2020
167	Endah Sapta Kumaladewi	2020
168	Laili Rahmawati Khulyatul Fikriyah	2020
169	Inarotul Aisyah	2020
170	Kencana Andini Rahmawati	2020
171	Farida Kustanti	2020
172	Norma Hasanatul Magfiroh	2020
173	Bella Laila Qudsi	2020
174	Fairuz Rafif	2020
175	Fina Mafaza Ayatun	2020
176	Andini Oktavia Nitasari	2020
177	Charisma Margareta Valentine	2020
178	Eka Widyasari	2020
179	Ma`Rifatul Ika Noviyanti	2020
180	Tiara Fitya Alfarizqa Putri Julianto	2020
181	Mohammad Rafly Nur Saputra	2020
182	Faizah Saluka Rohmah	2020
183	Alifah Aulia Putri Difayanti	2020
184	Sultoni Bagas Alfikri	2020
185	Amanda Febi Kartikasari	2020
186	Indira Kartika Dewi	2020
187	Endy Susilo	2020
188	Mohammad Rio Afdhel	2020
189	Salsabila Putri Az Zahrah	2020
190	Seviaratvi Nailatul Attiya	2020
191	Titis Khoufillah	2020
192	Tifa Sahara Rohma	2020
193	Risa Rahmawati	2020
194	Zainab Al`Aqilah	2020
195	Ni Putu Priyananda Diah Putri	2020
196	Dewi Laili Amalya	2020
197	Oscar Nourisma Ratu	2020
198	Chindy Maulidya Alfayn	2020

<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
199	Maharatu Madina	2020
200	Muhammad Ichsan Mulyadi	2020
201	Muhammad Rasul	2020
202	Qorina Sa`Adah	2020
203	Safira Regita Fadila	2020
204	Dhia` Al-Adyan	2020
205	Aulia Zahwa Zainuddin	2020
206	Meisy Imroatus Sholichah	2020
207	Ihdatul Ulya Dian Pratiwi	2020
208	Alif Arifzan Anshari	2020
209	Nabila Fauzia Arifin	2020
210	Masaud Qowim	2020
211	Furaidah Aulia	2020
212	Risya Adibah Zahra	2020
213	Aulia Rahma Salsabila	2020
214	Sri Hidayati Absuhalini	2020
215	Rizqah Zamima	2020
216	Radita Rodiana	2020
217	Muhammad Wildan Nur Hidayatulloh	2020
218	Moch Al Ihza Dwi Kurniawan	2020
219	Zia Ijtihadi El-Hakim	2020
220	Aura Azalea Syifa	2020
221	Naufal Farras Dafa Erinova	2020
222	Abdulloh Muflih Rojabi	2020
223	Muhammad Mahdy Khasny	2020
224	Delila Afkarina Kamila	2020
225	M Bayu Sahputra	2020
226	Moura Nadelyn	2020
227	Mohalfin Hidayat	2020
228	Nahli Al Anfast	2020
229	Magda Achlaa Amany	2020
230	Nanda Khairani Adillah	2020
231	Afida Anas	2020
232	Ahmad Faruq Faza Binnaja	2020
233	Rapif Samdya	2020
234	Auliya Khosyi Ramadhannisa	2020
235	Dwi Nadya Cahyani	2020
236	Inas Fitriana Azizah	2020
237	Aulia Syalwa Risky Ananda	2020
238	Wahyu Nur Annisa	2020

<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
239	Muchammad Shohibul Kahfi	2020
240	Rahmat Nur Madani	2020
241	Muhammad Nadhif Faizul Muttaqin	2020
242	Zakiyatul Wachdaniah Taulina	2020
243	Rofidatul Latifah	2020
244	Maulana Hikam Suaedy	2020
245	Tasliyah Zhafirah Shalihah	2020
246	Maulidiyah Dewi Sakinah	2020
247	Syifa Nur Fitriah	2020
248	Muhammad Fashihirrohim	2020
249	Sofiana Puteri Anggraini	2020
250	Marlendra Arif Pratama	2020
251	Wilda Nidia Maharani	2020
252	Abdul Rahman Ibrahim	2020
253	Bayu Raihan Yudotomo	2020
254	Lana Zumrotul Fitrohti	2020
255	Nur Halizah Tolan	2020
256	Azka Lisany	2020
257	Albi Ahabab Abdillah	2020
258	Muhammad Dlou`Ul Ma`Aliy	2020
259	Nismi Asna Arinal Haq	2020
260	Muniroh Maya Dwi Putri	2020
261	Anton Bachrul Alam	2020
262	Hilda Aulia Arofah	2020
263	Fatma Riani	2020
264	Indah Cahyuni Eka Lestari	2020
265	Ana Khoirunnisa	2020
266	Muhammad Jamaludin Al Hamdani	2020
267	Yusma Khuni Haya	2020
268	Amanda Nisa`Ul Mawaddah	2020
269	Salsabila	2020
270	Fahma Mutia Wardah	2020
271	Zahrotul Auliyah	2020
272	Novita Febriyani	2020
273	Maulana Adriansyah	2020
274	Muhammad Difa Agfian	2020
275	Ilma Nur Rohmatin	2020
276	Habibatul Ilmiah	2020
277	Bunga Fitriati	2020
278	Tasya Shofwa Mahira	2020

<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
279	Hayatun Nufuz	2020
280	Mohammad Aqiel Alfansyah	2020

## Lampiran 12. Data Sampel Penelitian

No.	Nama Mahasiswa	Angkatan
1	Gayuh Harimurti Wiyono	2018
2	Moh. Ulin Nuha Mujaddid	2018
3	Ruwiha Madini	2018
4	Amalia Muthmainnah Lundeto	2018
5	Evi Lutfiyani	2018
6	Ade Shinta Chusnul Wibowo	2018
7	Sri Rahmawati	2018
8	Nahreza Mar`Atul Hikmah	2018
9	Emi Farida	2018
10	Annisa Alfa Rizky	2018
11	Kirana Nurrizki Aulia	2018
12	Tazkya Nurlailia Ma`Arif	2018
13	Aulia Fitratun Hasanah	2018
14	Adwiyah Nursoleha	2018
15	Miarasanti Dwi Meilina	2018
16	Nadhilla Sugiharni Ajiningtyas	2018
17	Alhafizh Catur Hartanto	2018
18	Salsabila Ayu Permatasari	2018
19	Dhana Preiskaton	2018
20	Farah Hanifah Maharani	2018
21	Muhammad Abdul Haris Romadhon	2018
22	Puri Wulandari	2018
23	Muhammad Daffa` Ruwaid Aras	2018
24	Rama Dea Nugraha	2018
25	Fadila Shofi Nur Laila	2018
26	Fazia Ulhaq	2018
27	Rohila Chindy Maghvirani	2018
28	Akbar Lindo Pratama	2018
29	Yulfaridah Eka Ariani	2018
30	Risma Ana Wahdati	2018
31	Selvi Indrias Zuzeta Wulandari	2018
32	Siti Iva Anisa	2018
33	Ika Eliana Sofa	2018
34	Lutfi Ainun Nadzirah	2018
35	Lailatul Afifah Ramadhani	2018
36	Nadia Feni Isdianti	2018
37	Anin Nafila	2018
38	Nadhifa Febriyanti	2018



<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
39	Baiq Ulya Ainun Nadia	2018
40	Faradina Aisya Febianti	2018
41	Febi Nurus Kusumawati	2018
42	Chrisne Tri Apriliana	2018
43	Aurora Virana Tirza Milenietha	2018
44	Mutiah Silmi Syarifah	2018
45	Intan Salsyabila	2018
46	Neneng Wahyuningsih	2018
47	Salsabila Zaki Bin Semeer	2018
48	Dinda Zalfa Sahira	2018
49	Tri Wahyu Ningsih	2018
50	Arsyi Aqmarina Ramadhan	2018
51	Salsa Eka Fitriah Rozi	2018
52	Ike Nur Safitri	2018
53	Binti Faridatul Awalia	2018
54	Faridatul Wahita	2018
55	Natasya Aufia Saffana	2018
56	Adrian Ferodya	2018
57	Hafid Asfiyanto	2018
58	Ahmad Rizki Fadilah	2018
59	Malynda Ragita Ningtyas	2018
60	Djulita Ayu Rahmadania	2018
61	Nichy Munikha Ma`Rifatin	2018
62	Shendy Hilda Shafira	2018
63	Galuh Dwi Prihartantin Mulyono	2018
64	Kenia Hairunnisa	2018
65	Rahma Bayu Puspita	2018
66	Alvina Anggraini	2018
67	Kholidah	2018
68	Alin Nabilah	2018
69	Ferdina Lutfi Al-Hizmi	2018
70	Chairunnisa Maharani	2018
71	Muhammad Wildan Firdaus	2018
72	Adinda Nur Latifah Millenia	2018
73	Hanan Sava Tasya Kamila	2018
74	Nida Mukhlishotul`Izzah	2018
75	Zulfani Firda Nurisnaeni	2018
76	Inayah	2018
77	Dyah Yufi Syafi`Atul Laili	2018
78	Wanda Amalia Putri Widiarto	2018

<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
79	Almas Faizul Kamal	2018
80	Amarizka Diva Udyaningtyas	2019
81	Ari Pangestuti	2019
82	Hillary Farah Ramadhani	2019
83	Brian Mei Santoso	2019
84	Rikat Kariono	2019
85	Anggun Durrotul Malihah	2019
86	Ishmah Maulana Nihayatus Sh.	2019
87	Dewi Rosalia	2019
88	Qorina Maya Sofa	2019
89	Mariatul Huda Fadhilah	2019
90	Natasha Audri Rosananda	2019
91	Rofiqo Azizaturrahmi	2019
92	Riris Inayatul Haq	2019
93	Okke Faricha Romdhoni	2019
94	Taufik Kurrohman	2019
95	Ifatur Rosidah	2019
96	Faisol	2019
97	Lida Safitri	2019
98	Tiara Kharisma Komala Farma	2019
99	Muhammad Mahbub Hidayatulloh	2019
100	Muh. Taufiq Dahri	2019
101	Ully Eka Andini	2019
102	Adyttya Rega Purnomo	2019
103	Defa Bekti Sartika	2019
104	Hilal Nabil Hibatulloh	2019
105	Rifqi Nazahah Noor	2019
106	Farrah Auliya Rahmadani	2019
107	M. Ulyaul Umam	2019
108	Nadya Alifya	2019
109	Izzatul Haq Dwi Sutisno	2019
110	Vinda Khilda Amiroh	2019
111	Putri Mayangsari	2019
112	Aisyah Ramadhani Putri	2019
113	Berlina Sukma Liestyowati	2019
114	Wanda Irliani Putri Irawan	2019
115	Dianita Febriyanti	2019
116	Ayu Wulandari Suwito Putri	2019
117	Elda Yunika Prianingrum	2019
118	Amirulloh	2019

<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
119	Cilika Aidah	2019
120	Rosita Nur Savitri	2019
121	Imaniar Farah Aprilia	2019
122	Yasmine Auliya Insani	2019
123	Azhar Amirul Mudzaki	2019
124	Annisa Maharani Adi	2019
125	Ferinda Rahma Yanti	2019
126	Aniyatuzzulfah	2019
127	Era Gradiputra Hardianto	2019
128	Annisa Dewi Novianti	2019
129	Suwanda	2019
130	Maghfira Aulia Rahman	2019
131	Yeni Purwanti	2019
132	Fifia Julia Ningsih	2019
133	Fraya Fariska	2019
134	Amalia Mufida	2019
135	Viramita Tiyana	2019
136	Amir Mufid Abdurrouf	2019
137	Elok Fadia Ikrimasari	2019
138	Aisyah Rahmawati	2019
139	Namirah Zahrani	2019
140	Candrina Inka Seruni	2019
141	Ajeng Sinta Nurmaulida	2019
142	Tri Desta Fitriyanti	2019
143	Muhammad Abid Aminullah Anwar	2019
144	Asri Romadona	2019
145	Pramadhani Rahardiansyah	2019
146	Lela Nurafifah	2019
147	Syifa Izzata Nurhandiny	2019
148	Ahmad Fitra Mustaqim	2019
149	Dunda Sholichatun Nisa`	2019
150	Diana Rasmayanti	2019
151	Roro Aurellia Nur Shabrina	2019
152	Cica Aprilia Munika	2019
153	Daevada Yussha	2019
154	Yusuf Raihan	2019
155	Larissa Tyananda Putri	2019
156	Dimas Cahyo Setyoadi	2019
157	Taufiq Zduroikhan	2019
158	Ahmad Jakaria	2019

<b>No.</b>	<b>Nama Mahasiswa</b>	<b>Angkatan</b>
159	Sabrina Zahwa Putri Iriyanti	2020
160	Kharisma Indah Cahyaniengtias	2020
161	Liza Ruchfania Assafitria	2020
162	Akasyah Satyarendra	2020
163	Putri Afifah Nahdah	2020
164	Dewi Lu`Lu`Atul Mufidah	2020
165	Rosnida Isnaeni	2020
166	Aisya Rahma Sumartha	2020
167	Anis Najmul Laily	2020
168	Edvin Eka Nur Rochim	2020
169	Harisah Berliana Putri	2020
170	Alifya Ines Berliana Apsari	2020
171	Debby Luzsanti	2020
172	Tito Santoso	2020
173	Firda Suci Chanifatul Ilfina	2020
174	Dita Wulandari	2020
175	Nabila Safira	2020
176	Bella Laila Qudsi	2020
177	Alif Arifzan Anshari	2020
178	Afida Anas	2020
179	Ahmad Faruq Faza Binnaja	2020
180	Muchammad Shohibul Kahfi	2020
181	Rofidatul Latifah	2020
182	Maulana Hikam Suaedy	2020
183	Tasliyah Zhafirah Shalihah	2020
184	Marlendra Arif Pratama	2020
185	Bayu Raihan Yudotomo	2020
186	Lana Zumrotul Fitrohti	2020
187	Nur Halizah Tolan	2020
188	Muniroh Maya Dwi Putri	2020
189	Hilda Aulia Arofah	2020
190	Fatma Riani	2020
191	Amanda Nisa`Ul Mawaddah	2020
192	Fahma Mutia Wardah	2020
193	Ilma Nur Rohmatin	2020
194	Habibatul Ilmiah	2020
195	Hayatun Nufuz	2020

**Lampiran 13. Blue Print Skala Kontrol Diri**

<b>Aspek</b>	<b>Indikator</b>	<b>Favorable</b>	<b>Unfavorable</b>	<b>Keterangan</b>
Kontrol Perilaku	Mengontrol perilaku	5 dan 6	3 dan 4	4
	Mengontrol situasi	1 dan 2	7 dan 8	4
Kontrol Kognitif	Mengatasi suatu masalah.	21 dan 22	9 dan 10	4
	Menilai suatu peristiwa.	14, 15 dan 16	17, 18 dan 19	6
Kontrol Keputusan	Mengambil keputusan	12 dan 20	24	3
	Berpikir sebelum bertindak	13 dan 23	11	3
<b>Jumlah</b>		<b>13</b>	<b>11</b>	<b>24</b>

**Lampiran 14. Blue Print Skala Perilaku Konsumtif**

<b>Aspek</b>	<b>Indikator</b>	<b>Favorable</b>	<b>Unfavorable</b>	<b>Keterangan</b>
Pembelian Impulsif	Pembelian produk tanpa perencanaan	2, dan 3	4, 5, 6	5
	Mengutamakan Keinginan	1, 21 dan 22	8 dan 9	5
Pembelian Tidak Rasional	Mengutamakan gengsi	11	7	2
	Mengikuti tren mode	10	12, 19 dan 20	4
Pemborosan dalam Pembelian	Tidak membuat skala prioritas	13, 14 dan 16	-	3
	Membeli produk karena diskon	17	15 dan 18	3
<b>Jumlah</b>		<b>11</b>	<b>11</b>	<b>22</b>

## Lampiran 15. Hasil Uji Normalitas

### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		195
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	7.06684359
Most Extreme Differences	Absolute	.054
	Positive	.026
	Negative	-.054
Test Statistic		.054
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

## Lampiran 16. Hasil Uji Linearitas

**ANOVA Table**

			Sum	of			
			Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Perilaku	Between Groups	(Combined)	29210.358	54	540.933	11.419	.000
Konsumtif *		Linearity	26153.873	1	26153.873	552.108	.000
Kontrol Diri		Deviation from Linearity	3056.485	53	57.670	1.217	.182
Within Groups			6631.929	140	47.371		
Total			35842.287	194			



## Lampiran 17. Hasil Uji Hipotesis

### Correlations

		Perilaku Konsumtif	Kontrol Diri
Perilaku Konsumtif	Pearson Correlation	1	-.854**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	195	195
Kontrol Diri	Pearson Correlation	-.854**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	195	195

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

### Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.854 <sup>a</sup>	.730	.728	7.085

a. Predictors: (Constant), Kontrol Diri