

**PENGARUH KONTROL DIRI TERHADAP PERILAKU
KONSUMTIF MAHASISWA UIN MAULANA MALIK
IBRAHIM MALANG**

SKRIPSI



Oleh

RIMA DWI ARIFIANTI

NIM. 17410153

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2024**

**PENGARUH KONTROL DIRI TERHADAP PERILAKU
KONSUMTIF PADA MAHASISWA UIN MAULANA MALIK
IBRAHIM MALANG**

S K R I P S I

Diajukan kepada

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

Oleh :

Rima Dwi Arifianti

NIM 17410153

FAKULTAS PSIKOLOGI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

2024

**PENGARUH KONTROL DIRI TERHADAP PERILAKU
KONSUMTIF MAHASISWA UIN MAULANA MALIK
IBRAHIM MALANG**

S K R I P S I

Oleh:

Rima Dwi Arifianti

NIM. 17410153

Telah disetujui oleh :

Dosen Pembimbing



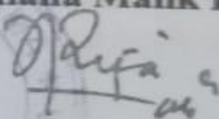
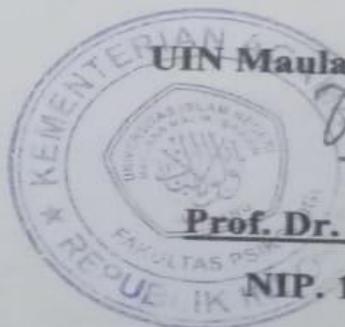
Rika Fu'aturrosida, M. A

NIP. 19830429201608010238

Mengetahui,

Dekan Fakultas Psikologi

UIN Maulana Malik Ibrahim Malang



Prof. Dr. Hj. Rifa Hidayah, M. Si

NIP. 197611282002122001

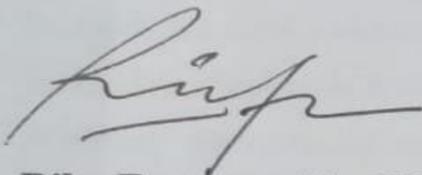
SKRIPSI

PENGARUH KONTROL DIRI TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal, 18 Juli 2024

Susunan Dewan Penguji

Dosen Pembimbing

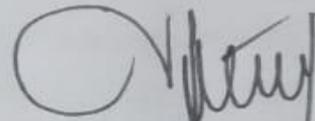


Rika Fuaturrosida, M. A

NIP. 19830429201608010238

Anggota Penguji lain

Penguji Utama



Andik Roni Irawan, M. Si

NIP. 197311271999031003



Yusuf Ratu Agung, M. A.

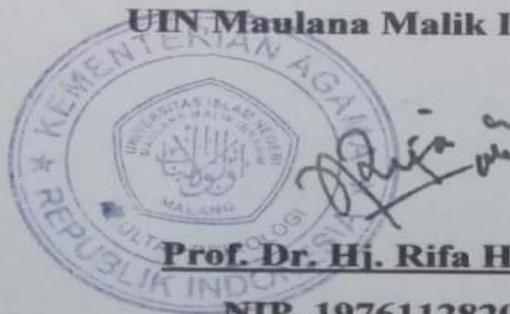
NIP. 198010202015031002

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Psikologi
Tanggal 18 Juli 2024

Mengesahkan

Dekan Fakultas Psikologi

UIN Maulana Malik Ibrahim Malang



Prof. Dr. Hj. Rifa Hidayah, M. Si

NIP. 197611282002122001

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rima Dwi Arifianti

NIM : 17410153

Fakultas : Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “ **Pengaruh Kontrol Diri terhadap Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang**” merupakan murni hasil karya saya secara pribadi kecuali dalam bentuk kutipan yang telah saya sertakan sumbernya. Jika suatu hari terdapat klaim dari pihak lain, hal tersebut tidak menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing maupun Fakultas Psikologi Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan penuh kesungguhan dan apabila pernyataan ini benar, saya bersedia mendapat sanksi yang telah ditetapkan.

Malang, 18 Juli 2024



Rima Dwi Arifianti

NIM. 17410153

MOTTO

JUST DO IT !

DO YOUR BEST

PERSEMBAHAN

Karya tulis ini saya persembahkan sebagai salah satu bentuk rasa syukur saya kepada Allah yang telah memberikan kesempatan untuk menyelesaikan apa telah saya mulai.

Selain itu, persembahan tugas akhir ini saya persembahkan untuk keluarga dan orang-orang yang telah mendukung dan mempercayai saya bahwa saya bisa menyelesaikan tugas akhir ini.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah saya ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang senantiasa mencurahkan Rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan tugas akhir skripsi ini. Penyelesaian dari skripsi ini tidak luput dari peran berbagai pihak yang telah memberikan dukungan dalam segala hal. Oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. H. M. Zainuddin, M. A. selaku rektor dari Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Prof. Dr. Hj. Rifa Hidayah, M. Si selaku dekan Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Dr. Elok Halimatus Sa'diyah, M. Si selaku dosen wali yang selalu memberikan arahan selama perkuliahan.
4. Rika Fu'aturosida, M. A selaku dosen pembimbing yang selalu memberikan arahan serta motivasi dalam menyelesaikan tugas skhkir ini.
5. Segenap dewan penguji yang telah memberikan arahan dan masukannya bagi penulis.
6. Segenap civitas akademika Fakultas Psikolgi Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, terutama kepada para dosen yang telah memberikan segala ilmu dan bimbingannya.
7. Bapak dan Almh. Ibu saya yang telah memberikan dukungan terbaik dan doa doanya untuk anak-anakmu.
8. Kakak saya Asti Eka Amelia dan Adik David Tri Imanda Muzaid yang tetap mendukung apapun keputusan saya.
9. Bagus Eko Saputra yang telah sabar menanti dan tetap membimbing.
10. Gefanda Qianzi El-Shanum yang telah menjadi titik balik penyemangat dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
11. Saya ucapkan terimakasih banyak kepda teman-teman saya yang selalu mendukung saya.

12. Seluruh teman-teman mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah bersedia menjadi responden pada penelitian ini.
13. Dan terakhir saya ucapkan terimakasih kepada diri saya sendiri yang telah berjuang dalam menyelesaikan skripsi ini dan tetap bertahan dan berjuang dalam segala kondisi.

Terakhir, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis dan juga pembaca.

Malang, 18 Juli 2024

Rima Dwi Arifianti

NIM. 17410153

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
ABSTRACT	xv
خلاصة.....	xvi
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
BAB II	9
KAJIAN TEORI	9
A. Perilaku Konsumtif	9
1. Pengertian Perilaku Konsumtif	9
2. Faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif	10
3. Aspek-aspek Perilaku Konsumtif.....	14
4. Indikator Perilaku Konsumtif.....	14
B. Kontrol Diri.....	16
5. Pengertian Kontrol Diri.....	16
6. Faktor-faktor yang berperan dalam kontrol diri.....	17
7. Aspek-aspek Kontrol Diri	17

C. Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif	19
D. Hipotesis Penelitian	21
BAB III.....	22
METODE PENELITIAN	22
A. Rancangan Penelitian	22
B. Variabel Penelitian.....	22
C. Definisi Operasional.....	23
1. Kontrol Diri.....	23
2. Perilaku Konsumtif	24
D. Populasi dan Sampel Subjek Penelitian	24
E. Metode Pengumpulan Data.....	25
F. Instrumen Penelitian	25
1. Skala Perilaku Konsumtif	26
2. Skala Kontrol Diri.....	26
G. Validitas dan Reabilitas	27
1. Uji Validitas	27
3. Uji Reliabilitas	30
4. Teknik Analisis Data.....	31
BAB IV	33
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	33
A. Pelaksanaan Penelitian.....	33
1. Lokasi Penelitian.....	33
3. Waktu Penelitian.....	33
4. Subjek Penelitian	33
5. Prosedur Pengambilan Data.....	33
8. Hambatan-hambatan	34
B. Hasil Penelitian.....	34
1. Uji Deskriptif	34
2. Uji Asumsi Klasik.....	35
3. Uji Hipotesis	37
C. Pembahasan Hasil Penelitian.....	39
1. Tingkat Kontrol Diri	39
3. Tingkat Perilaku Konsumtif.....	39
4. Pengaruh Kontrol Diri terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa.....	40

BAB V.....	42
PENUTUP.....	42
A. Kesimpulan	42
B. Saran	42
DAFTAR PUSTAKA	44
LAMPIRAN.....	47

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Ketentuan Pemberian Skor pada Jawaban	26
Tabel 3. 2 Blue Print Skala Perilaku Konsumtif	26
Tabel 3. 3 Blue Print Skala Kontrol diri	27
Tabel 3. 4 Hasil Uji Validitas Instrumen Kontrol Diri.....	28
Tabel 3. 5 Hasil Uji Validitas Instrumen Perilaku Konsumtif.....	29
Tabel 3. 6 Hasil Uji Reliabilitas Kontrol Diri	30
Tabel 3. 7 Hasil Uji Reliabilitas Perilaku Konsumtif	31
Tabel 4. 1 Hasil Uji Deskriptif.....	34
Tabel 4. 2 Kategorisasi Data Kontrol Diri	35
Tabel 4. 3 Kategorisasi Data Perilaku Konsumtif.....	35
Tabel 4. 4 Hasil Uji Normalitas	36
Tabel 4. 5 Hasil Uji Linearitas	37
Tabel 4. 6 Uji Regresi Linier Sederhana.....	37
Tabel 4. 7 Hasil Uji F.....	38
Tabel 4. 8 Hasil Uji t.....	38

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Skala	47
Lampiran 2. Tabulasi Data.....	53
Lampiran 3. Uji Validitas.....	59
Lampiran 4. Uji Reliabilitas	61
Lampiran 5. Uji Deskriptif.....	61
Lampiran 6. Uji Normalitas	62
Lampiran 7. Uji Linearitas	62
Lampiran 8. Uji Hipotesis	63

ABSTRAK

Rima Dwi Arifianti, 17410153, Pengaruh Kontrol Diri terhadap Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Dosen Pembimbing : Rika Fuaturrosida, MA

Berdasarkan survei nasional yang dilakukan oleh Lembaga keuangan OJK tentang literasi dan inklusi keuangan nasional tahun 2022 ditemukan hasil bahwa literasi keuangan masyarakat Indonesia telah meningkat. Literasi keuangan ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat dalam mengelola keuangan agar tidak menimbulkan kerugian yang tidak diinginkan. Perilaku konsumtif merupakan salah satu faktor penyebab kerugian dalam kurangnya literasi keuangan. Laman Kementerian Keuangan juga meluncurkan artikel tentang “ Fenomena *thrifting* semakin meningkat, hati-hati barang illegal”. Hal tersebut yang melandasi peneliti untuk mengetahui adakah pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat kontrol diri, perilaku konsumen pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, dan untuk mengetahui adakah pengaruh dari kontrol diri terhadap perilaku konsumen. Penelitian ini menggunakan teknik kuantitatif. Subjek penelitian ini adalah 103 mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Instrument yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala perilaku konsumtif dan juga skala kontrol diri. Dalam mengelola data peneliti menggunakan uji analisis regresi berganda.

Hasil dari penelitian ini ditemukan bahwa tingkat kontrol diri pada mahasiswa tergolong rendah dengan persentase sebesar 56 %. Sedangkan untuk tingkat perilaku konsumtif mahasiswa tergolong sedang dengan persentase sebesar 60 %. Ditemukan juga hasil bahwa faktor lain yang berpengaruh tinggi terhadap perilaku konsumtif yakni pembelian tanpa rencana.

Kata Kunci : Perilaku Konsumtif, Kontrol Diri

ABSTRACT

Rima Dwi Arifianti, 17410153, The Influence of Self-Control on Consumptive Behavior in Maulana Malik Ibrahim Malang State University Students.

Supervisor: Rika Fuaturrosida, MA

Based on a national survey conducted by the OJK financial institution regarding national financial literacy and inclusion in 2022, it was found that the financial literacy of the Indonesian people had increased. This financial literacy aims to increase public awareness in managing finances so as not to cause unwanted losses. Consumptive behavior is one of the factors causing losses in lack of financial literacy. The Ministry of Finance website also launched an article about "The phenomenon of thrifting is increasing, be careful of illegal goods". This is the basis for researchers to find out whether there is an influence of self-control on consumer behavior in students.

The purpose of this study is to ascertain the students' levels of self-control, consumer behavior, and whether or not self-control and consumer behavior at UIN Maulana Malik Ibrahim Malang are influenced by one another. This study employs quantitative techniques. This study used 103 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang students as subjects. The instruments used in this research are the consumer behavior scale and also the self-control scale. In managing the data, researchers used multiple regression analysis tests.

The results of this research found that the level of self-control among students was relatively low with a percentage of 56%. Meanwhile, the level of student consumer behavior is classified as moderate with a percentage of 60%. The results also found that another factor that had a high influence on consumer behavior was purchasing without a plan.

Keywords: Consumptive Behavior, Self-Control

خلاصة

ريما دوي عريفياتني، 17410153، تأثير ضبط النفس على السلوك الاستهلاكي لدى طلاب جامعة مولانا مالك إبراهيم الحكومية مالانج.

المشرف: MA ،Rika Fuaturrosida

بناءً على مسح وطني أجرته مؤسسة OJK المالية بشأن الثقافة المالية الوطنية والشمول في عام 2022، وجد أن المعرفة المالية للشعب الإندونيسي قد زادت. تهدف هذه الثقافة المالية إلى زيادة الوعي العام بإدارة الشؤون المالية حتى لا تتسبب في خسائر غير مرغوب فيها. يعد السلوك الاستهلاكي أحد العوامل المسببة للخسائر بسبب نقص الثقافة المالية. كما أطلق موقع وزارة المالية مقالاً حول "ظاهرة التوفير في تزايد، احذروا البضائع غير المشروعة". وهذا هو الأساس الذي يمكن للباحثين من خلاله معرفة ما إذا كان هناك تأثير لضبط النفس على سلوك المستهلك لدى الطلاب.

الهدف من هذا البحث هو تحديد مستوى ضبط النفس وسلوك المستهلك لدى طلاب جامعة مولانا مالك إبراهيم مالانج، وتحديد ما إذا كان هناك تأثير لضبط النفس على سلوك المستهلك. يستخدم هذا البحث التقنيات الكمية. كان موضوع هذا البحث 103 طلاب من جامعة مولانا مالك إبراهيم مالانج. والأدوات المستخدمة في هذا البحث هي مقياس سلوك المستهلك وأيضاً مقياس ضبط النفس. في إدارة البيانات، استخدم الباحثون اختبارات تحليل الانحدار المتعددة.

وقد توصلت نتائج هذا البحث إلى أن مستوى ضبط النفس لدى الطلاب كان منخفضاً نسبياً بنسبة مئوية بلغت 56%. بينما يصنف مستوى السلوك الاستهلاكي لدى الطلاب بأنه متوسط بنسبة 60%. كما وجدت النتائج أن العامل الآخر الذي كان له تأثير كبير على سلوك المستهلك هو الشراء دون خطة.

الكلمات المفتاحية: السلوك الاستهلاكي، ضبط النفس

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seiring dengan berkembangnya zaman semakin banyak pula populasi manusia yang ada di bumi. Setiap individu memerlukan kebutuhan-kebutuhan untuk keberlangsungan hidup. Baik itu kebutuhan primer, sekunder maupun tersier. Kebutuhan primer merupakan kebutuhan yang harus terpenuhi dalam diri manusia untuk keberlangsungan hidupnya. Kebutuhan primer ini sering juga disebut sebagai kebutuhan pokok. Contoh dari kebutuhan primer ini meliputi sandang (pakaian), pangan (makanan dan minuman) dan papan (tempat untuk tinggal).

Disaat kebutuhan primer telah terpenuhi, kebutuhan sekunder dapat terpenuhi. Kebutuhan sekunder berbeda-beda pada setiap orang berdasarkan keadaan dan kebutuhan mereka. Contohnya adalah kendaraan, laptop, ponsel, dan barang-barang serupa lainnya. Di sisi lain, kebutuhan tersier adalah kebutuhan yang dapat dipenuhi setelah kebutuhan primer dan sekunder terpenuhi dengan baik.. Pada dasarnya kebutuhan tersier ini dianggap sebagai kebutuhan pelengkap keberlangsungan hidup manusia, namun pemenuhannya juga dapat dihindarkan atau tidak harus terpenuhi. Umumnya pemenuhan kebutuhan tersier ini hanya untuk menunjukkan status sosial seseorang dalam bermasyarakat. Contoh dari kebutuhan tersier ini yakni perhiasan, barang-barang *branded*, rumah mewah, aset, dll.

Pada dasarnya, berbelanja merupakan kegiatan yang menyenangkan bagi setiap orang. Setiap orang pasti berbelanja untuk memenuhi kebutuhannya. Namun pada kenyataannya setiap orang tidak hanya membeli barang-barang yang diperlukan. Tindakan seseorang dalam membeli suatu barang tanpa adanya pertimbangan dan juga tanpa didasarkan pada kebutuhan dapat disebut sebagai perilaku konsumtif

(Sumartono, 2002). Perilaku konsumtif juga dapat berupa keinginan seseorang untuk membeli barang maupun jasa yang dalam pembeliannya tidak mementingkan kegunaannya melainkan hanya ingin memiliki sesuatu yang baru, lebih bagus ataupun lebih banyak, yang tujuannya merupakan untuk menunjukkan tingkat status sosial, kekayaan, ataupun keistimewaan dan sesuatu yang mencolok (Fromm, 2008).

Pada era perkembangan internet yang sangat maju saat ini perilaku konsumtif tidak hanya terjadi pada orang dewasa saja, namun juga terjadi pada remaja sesuai dengan pernyataan dari Jatman bahwa remaja merupakan salah satu golongan yang aktif dalam perilaku konsumtif sehingga banyak pengusaha dan perusahaan yang menargetkan remaja sebagai sasaran pemasaran produk mereka (Fitriyani, Widodo, & Fauziah, 2013). Remaja merupakan kelompok yang berorientasi konsumtif karena pada tahap remaja mereka senang untuk mencoba hal baru (Sitorus, 2013). Menurut Sumartono (dalam Fransisca, 2005), ada beberapa alasan mengapa remaja lebih sering melakukan perilaku konsumtif. Salah satu alasannya adalah karena secara psikologis remaja masih dalam proses mencari jati diri dan sangat sensitif terhadap pengaruh lingkungan sosialnya.. Remaja selalu ingin tampak menarik dan mendapatkan perhatian dari orang sekitarnya sehingga para remaja rela untuk mengeluarkan biaya lebih untuk memiliki penampilan yang menarik. Pada saat remaja, seseorang menjalani proses pembentukan untuk menjadi pribadi yang lebih ideal. Dimana remaja mencoba untuk menjadi sama dengan sosok panutannya maupun teman-temannya agar diterima di lingkungan sosialnya. Baik itu dalam hal kegiatan sehari-hari, penampilan, gaya hidup, maupun yang lainnya.

Pada tahap perkembangannya, remaja belum memiliki kematangan emosi yang stabil sehingga memunculkan berbagai gejala dalam perilaku pembelian barang yang tidak wajar (Diba, 2014). Perilaku pembelian yang tidak wajar ini menyebabkan para konsumen remaja lebih mudah terpengaruh oleh rayuan penjual, kurang berpikir hemat dan juga mudah

terbujuk iklan (Sunyoto, 2015). Fakta dilapangan remaja lebih senang untuk berbelanja di mall atau pusat perbelanjaan daripada di pasar atau toko baju dimana hal tersebut juga mempengaruhi harga dari produk-produk yang dikonsumsi. Disaat para remaja ini berbelanja di mall maka akan meningkatkan kepercayaan dirinya dan juga rasa bangga karena telah dianggap memiliki sifat “mampu” dalam membeli produk yang bernilai tinggi. Hal demikian yang membuat para remaja membeli barang-barang yang kurang diperlukan, mereka hanya membeli dikarenakan suka dengan tampilan barang tersebut ataupun karena ikut-ikutan dengan temannya.

Mahasiswa merupakan bagian dari remaja akhir yang akan menginjak masa dewasa, dimana pada masa tersebut individu memiliki sifat labil yang tinggi. Mahasiswa lebih mudah terpengaruh oleh tawaran-tawaran ataupun promo yang diberikan oleh penjual. Menurut pengamatan peneliti, toko yang menggunakan teknik pemasaran yang baik seperti mengadakan promosi atau *sale* akan lebih banyak menarik pembeli untuk mengunjungi tokonya walau pembeli hanya sekedar melihat-melihat dan belum tentu membeli produk yang ditawarkan. Hal tersebut juga berlaku untuk para mahasiswa yang kehidupannya belum memiliki penghasilan yang cukup banyak untuk membeli barang-barang dengan harga tinggi, maka dari itu mahasiswa akan lebih senang saat membeli barang *sale* atau promo.

Perilaku konsumtif pada remaja juga dapat dipengaruhi oleh teman-teman sebayanya yang mengajak maupun memberi informasi bahwa terdapat *sale* ataupun harga promosi. Hal tersebut diamati peneliti pada saat observasi (25 Agustus 2021) saat banyaknya pengunjung stand pakaian thrift import di mall yang dipenuhi oleh pembeli yang kebanyakan adalah mahasiswa. Toko yang menjual barang-barang thrift merupakan toko yang menjual barang-barang bekas pakai dari luar negeri yang diimport ke Indonesia. Kebanyakan barang yang diimport merupakan pakaian seperti hem, blouse, celana, jaket, dress, bahkan ada juga yang mengimport boneka hingga bedcover. Tak jarang pakaian-pakaian yang di

import merupakan pakaian dengan merk yang terkenal dan memiliki harga jual yang tinggi di toko aslinya. Hal tersebut yang menarik minat mahasiswa untuk mendapatkan barang dengan brand bagus namun dengan harga yang murah. Toko tersebutpun juga menarik banyak peminat mahasiswa untuk mengunjungi toko tersebut walaupun hanya sekedar melihat-lihat. Bahkan dengan seiring waktu mulai banyak orang-orang yang menjual pakaian thrift bermunculan, baik itu lewat perorangan seperti membuka toko thrift online hingga membuka toko offline untuk menjual barang-barang thrift.

Persaingan dalam bisnis thriftpun mulai meningkat sehingga membuat para pemilik bisnis tersebut memberikan promo-promo terbaik untuk menarik pembeli lebih banyak lagi. Teknik pemasaran yang sering digunakan oleh para penjual adalah dengan memberikan harga yang lebih murah saat pembeli membeli barang dengan jumlah yang lebih banyak, hal tersebut dapat memicu para pembeli untuk mendapatkan harga terendah untuk barangnya dengan berbagai cara untuk mendapatkannya. Contohnya seperti mahasiswa saat dihadapkan oleh pilihan seperti itu akan mengajak temannya untuk ikut membeli agar harga yang didapatkan adalah harga yang termurah. Dalam kasus-kasus tersebut peran kontrol diri seseorang sangat berpengaruh.

Kontrol diri berperan penting dalam proses membeli suatu barang, kontrol diri dapat mempengaruhi seseorang dalam berbelanja (Fitriana, 2009) . Individu dengan kontrol diri yang tinggi dapat mengatur perilaku konsumtifnya dalam berbelanja agar tidak mudah terpengaruh oleh promo yang diberikan maupun tawaran-tawaran lainnya yang diberikan oleh penjual dan juga tidak gampang terpengaruh oleh ajakan teman-teman sebayanya. Seiring dengan bertambahnya usia, seseorang maka kontrol diri dalam dirinya akan juga mengalami perkembangan. Kemampuan dalam mengontrol diri juga seiring akan berkembang dengan adanya kematangan diri dari seseorang. Mahasiswa atau remaja akhir dapat dikatakan memiliki pencapaian kematangan emosi apabila sudah mampu

untuk mengolah emosinya, dan mampu untuk menyalurkan emosi tersebut disaat yang tepat dan dengan cara-cara yang wajar (Hurlock E. B., 2004).

Peneliti melakukan wawancara secara acak kepada siapapun yang dijumpai saat berada di toko thrift tersebut dan berikut merupakan hasil dari wawancara yang telah dilakukan :

“ Awalnya saya memang tidak terlalu minat dengan barang-barang thrift seperti ini, namun karna di toko ini selalu memberi harga yang murah dan ternyata barangnya juga bagus-bagus akhirnya saya ketagihan berbelanja disini , dan setiap di akun IG nya posting promo terbaru saya selalu gercep untuk ke toko sebelum stock barang yang bagus-bagus di borong sama yang lain hehehe” (wawancara dengan ER, 26 September 2021)

“ Sebenarnya ini awal saya masuk ke toko ini ya mbak, saya pertamanya tergiur karna promo yang diberikan lumayan murah, model baju-bajunya juga up to date gitu, ehh dari yang awalnya cuma penasaran sekarang jadi borong banyak, kayaknya bisa dicoba lagi kesini next time” (wawancara dengan AF, 26 September 2021)

“ Ini pertama kalinya saya sih kak liat-liat barang thift, soalnya saya diajakin temen saya, awalnya saya cuma ikut dan gak berharap buat beli, tapi setelah liat-liat dan diracuni temen saya jadi beli deh” (wawancara dengan DIM, 8 September 2021)

“ Saya udah sering sih kalau thrifting ini kak, soalnya dengan thrifting ini saya bisa punya baju dengan merk terkenal yang harga aslinya ratusan ribu tapi di thrift sini gak sampek seratusribu undah dapet, apalagi kalau ada promoan wahh bisa kalap saya kak, yang bikin saya ketagihan itu karna saya pernah ditanyain tetangga bajunya beli dimana kok bagus-bagus kelihatan kalau baju mewah gitu katanya, padahal mah Cuma baju thrift doang, yaa pinter-pinternya kita milih barangnya aja yaa kak” (wawancara dengan SA, 30 Oktober 2021)

Pada penulisan skripsi ini, penulis mendapatkan acuan dari penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya oleh peneliti yang lain. Penelitian-penelitian terdahulu digunakan sebagai acuan yang

digunakan untuk menyusun kerangka berpikir dalam merumuskan masalah yang akan diteliti oleh peneliti. Sumber pustaka dan juga jurnal ilmiah yang terdapat pada penelitian terdahulu juga menjadi acuan untuk memperoleh beberapa sumber yang ada, namun sumber tersebut dikelola lagi dengan menggunakan sudut pandang objek yang berbeda dari peneliti.

Penelitian tersebut diantaranya adalah Skripsi oleh Diani Tiona yang berjudul “Pengaruh Kontrol Diri terhadap Perilaku Konsumtif Belanja Online Mahasiswa” tahun 2019. Penelitian tersebut menggunakan metode kuantitatif dengan teknik purposive sampling sebagai alat pengumpul data dengan menggunakan skala kontrol diri, yang digunakan untuk mengukur variabel kontrol diri, dan skala konsumtif, yang digunakan untuk mengukur variabel perilaku konsumtif. Informasi tersebut kemudian diolah menggunakan teknik analisis regresi sederhana. Penelitian tersebut menemukan hasil bahwa kontrol diri memiliki pengaruh terhadap seberapa banyak seseorang menghabiskan uang untuk belanja.

Penelitian terdahulu lainnya yang digunakan oleh peneliti untuk menjadi landasan penelitian ini adalah hasil Skripsi oleh Ali Imron Fuadi yang berjudul “ Hubungan antara Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa/i Psikologi di Universitas Medan Area tahun 2018. Penelitian tersebut menggunakan metode kuantitatif dengan metode pengumpulan data menggunakan teknik random sampling. Peneliti menggunakan skala kontrol diri yang terdiri dari 51 item dan juga menggunakan skala perilaku konsumtif yang diukur dari 27 item. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa hipotesis yang diajukan peneliti yaitu terdapat hubungan negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif dapat diterima.

Penelitian yang menjadi landasan lainnya dalam penelitian ini adalah hasil Skripsi oleh Zinti Munazzah yang berjudul “ Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa S1 Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang” tahun 2016. Penelitian ini

menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan instrumen skala kontrol diri dan skala perilaku konsumtif yang disebarakan pada 105 subjek penelitian. Analisa data dalam penelitian tersebut menggunakan korelasi product moment. Dari penelitian tersebut menunjukkan hasil bahwa kontrol diri memperoleh persentase yang paling tinggi dengan kategori sedang, sedangkan untuk perilaku konsumtif diperoleh persentase yang paling tinggi dengan kategori sedang. Dari hasil penelitian terdapat korelasi negatif antara kontrol diri dan perilaku konsumen, korelasi variabel-variabel peneliti menghasilkan hasil yang dapat diterima. Semakin tinggi kontrol diri, semakin rendah perilaku konsumen pada mahasiswa dan sebaliknya, semakin rendah kontrol diri, semakin tinggi perilaku konsumen pada mahasiswa.

Peneliti ingin mengetahui bagaimana kontrol diri mempengaruhi perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang berdasarkan fenomena yang ditemukan dan penelitian sebelumnya. Oleh karena itu, judul penelitian ini adalah "Pengaruh Kontrol Diri terhadap Perilaku Konsumen pada Mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang".

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang ?
2. Bagaimana tingkat kontrol diri pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang ?
3. Adakah pengaruh anatara kemampuan kontrol diri dengan perilaku konsumtif mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang ?

2. Untuk mengetahui tingkat kontrol diri pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang ?
3. Untuk mengetahui adakah pengaruh antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang ?

D. Manfaat Penelitian

1. Secara Teoritis

Hasil pemaparan dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumber informasi dalam perkembangan keilmuan, yaitu:

- a. Dalam bidang psikologi konsumen; memperbanyak sumber informasi dalam ranah psikologi konsumen.
- b. Dalam bidang psikologi perkembangan; diharapkan mampu menjadi acuan bagi orang tua untuk membimbing dan mendidik anaknya agar dapat mengontrol perilaku berbelanja, dan juga diharapkan dapat membantu individu untuk memberikan informasi tentang peranan kontrol diri terhadap perilaku berbelanja.

2. Secara Praktis

- a. Bagi para mahasiswa, hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memebrika informasi kepada para mahasiswa bahwasannya kontrol diri sangat penting dilakukan dalam kehidupan sehari-hari, terlebih pada saat berbelanja.
- b. Bagi orang tua, hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi yang lebih dalam memberikan arahan pada anak agar lebih mampu untuk mengontrol diri saat melakukan aktifitas berbelanja.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Perilaku Konsumtif

1. Pengertian Perilaku Konsumtif

Menurut Fromm (dalam Aryani, 2006) masyarakat era saat ini dalam pemenuhan kebutuhannya telah tidak selaras dengan kebutuhan yang sesungguhnya, sehingga melakukan perilaku konsumtif yang berlebih. Perilaku konsumtif seringkali dilakukan secara berlebihan sebagai upaya untuk meningkatkan kesenangan semata dan hanya berjangka pendek. Dahlan (dalam Sumartono, 2002) menyatakan bahwa perilaku kehidupan yang berlebihan dan mewah dengan menggunakan barang-barang bermerk dengan harga jual yang tinggi yang memberikan kepuasan dan kenyamanan fisik beserta dengan dimilikinya pola hidup yang didorong dan dikendalikan namun hanya untuk kesenangan semata disebut sebagai perilaku konsumtif. Seseorang yang konsumtif cenderung membeli barang bukan di lihat dari fungsi utama barang tersebut melainkan karena keinginan yang berlebih untuk memiliki barang tersebut. Konsumtivisme merupakan perilaku konsumsi secara berlebihan, pemborosan, dan pemenuhan kepuasan yang harus segera dipenuhi (Mahdalena, 1998).

Adapun karakteristik perilaku konsumtif meliputi (Swasta & Handoko, 2000) :

1. Perilaku individu dalam membeli barang yang kurang diperlukan
2. Perasaan kurang puas pada individu untuk memiliki suatu barang
3. Sikap berlebihan dalam membeli barang
4. Suatu perasaan senang dalam individu saat membeli barang mewah yang harganya tidak sesuai dengan manfaatnya.

Berdasarkan berbagai pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif merupakan pola hidup seseorang yang berlebihan dalam memenuhi kebutuhannya dengan tidak melihat fungsi utama suatu barang melainkan hanya untuk kesenangan semata.

2. Faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif

Teori perilaku konsumen adalah bagaimana perilaku konsumen muncul. Perilaku konsumen adalah proses yang mendahului proses pengambilan keputusan dan aktivitas individu yang secara fisik terlibat dalam mengevaluasi, memperoleh, menggunakan, atau mampu menggunakan barang atau jasa karena perilaku konsumen didasarkan pada perilaku konsumen. (Loundon & Della Bitta, 1993). Adapun beberapa faktor yang berperan dalam pembentukan perilaku konsumtif dari seseorang yakni (Setiadi, 2003) :

a. Faktor kebudayaan

1. Kebudayaan

Gagasan dan konsep manusia dari satu generasi yang menentukan suatu bentuk kebiasaan sosial merupakan fondasi budaya. Budaya ini merupakan sesuatu yang kompleks yang menggabungkan informasi, rasa percaya diri, keterampilan, etika, dan standar yang berlaku di mata publik.

2. Sub-budaya

Subkultur adalah bagian dari budaya yang membantu orang mengidentifikasi satu sama lain dan bersosialisasi dengan cara yang lebih spesifik. Setiap subkultur memiliki karakteristik yang memengaruhi pola konsumsi dan aliran yang akan digunakan.

b. Faktor sosial

1. Kelas Sosial

Kelas sosial merupakan kelompok-kelompok yang memiliki kecenderungan sama antara satu individu dengan individu yang lain dan bertahan lama dalam suatu masyarakat. Status kelas sosial ini menghasilkan bentuk-bentuk perilaku konsumen yang berbeda antara satu kelas sosial dengan kelas sosial yang lainnya.

2. Kelompok Referensi

Ada tiga cara di mana individu dipengaruhi oleh kelompok referensi mereka secara umum. Pertama, seseorang mempelajari kebiasaan dan cara hidup baru dari kelompok referensi. Kedua, sikap dan identitas diri seseorang juga dipengaruhi oleh kelompok referensi karena, secara umum, orang beradaptasi agar diterima di lingkungan sosial mereka. Ketiga, orang cenderung ingin dapat beradaptasi karena kelompok referensi mereka, yang dapat membantu mereka memilih merek atau produk mana yang akan mereka beli..

3. Keluarga

Keluarga adalah sekelompok dua orang atau lebih yang saling berhubungan melalui darah, perkawinan, adopsi, atau karena mereka hidup bersama. Faktor keluarga berperan dalam mengambil inisiatif, memengaruhi, dan membuat keputusan saat melakukan pembelian dan menggunakannya..

4. Peran dan status

Posisi seseorang dalam suatu kelompok dapat diartikan sebagai peran atau status mereka dalam kelompok tersebut. Keputusan seseorang dalam menentukan pembelian sangat tergantung oleh peran orang tersebut dalam suatu kelompok.

c. Faktor Pribadi

1. Umur dan tahapan dalam siklus hidup

Tahapan siklus hidup seseorang juga memengaruhi cara mereka berbelanja barang yang memenuhi kebutuhan mereka di usia tertentu. Saat menjalani hidup, orang dewasa biasanya mengalami lebih banyak perubahan atau transformasi tertentu..

2. Pekerjaan

Dalam dunia kerja, seseorang harus dapat menyesuaikan diri dengan pekerjaannya. Dimana dalam dunia kerja ini terdapat beberapa kelompok-kelompok yang memiliki perbedaan dalam mengkonsumsi sesuatu sesuai dengan tanggung jawab pekerjaan tersebut.

3. Keadaan ekonomi

Situasi ekonomi seseorang mencakup pendapatan, aset, dan tabungan mereka, serta kemauan mereka untuk meminjam uang dan bagaimana perasaan mereka tentang penggunaan tabungan mereka. Preferensi konsumen seseorang lebih bervariasi ketika situasi keuangan mereka di atas rata-rata..

4. Gaya hidup

Gaya hidup merupakan pola kebiasaan seseorang yang dapat diperlihatkan dalam kegiatan yang dilakukan, minat seseorang maupun. Gaya hidup ini secara tidak langsung dapat memperlihatkan jati diri seseorang secara keseluruhan dalam kehidupannya di masyarakat. Gaya hidup juga dapat memperlihatkan status sosial orang tersebut dalam pemilihan produk-produk yang dipilihnya dalam kebutuhan sehari-hari.

5. Kepribadian dan kontrol diri

Tindakan yang didasarkan pada sesuatu yang diyakini atau disetujui adalah kapasitas untuk memilih atau membeli.

Kontrol individu dalam mengambil keputusan akan berjalan baik dengan adanya pintu terbuka, peluang atau kesempatan bagi orang tersebut untuk memilih beberapa hal yang sama-sama menyusahkan.

d. Faktor Psikologis

1. Motivasi

Ketika suatu kebutuhan mencapai tingkat yang diinginkan, maka kebutuhan tersebut akan menjadi motivasi. Pembeli akan menentukan barang mana yang akan digunakan sesuai dengan kebutuhannya, baik kebutuhan utama hingga kebutuhan yang paling tidak penting mulai dari kebutuhan mental hingga pemenuhan diri.

2. Persepsi

Proses pengorganisasian dan penafsiran informasi yang masuk untuk membentuk gambaran tentang cara memutuskan apakah akan mengonsumsi suatu produk atau tidak dianalogikan dengan persepsi.

3. Proses belajar

Dengan adanya proses belajar maka seseorang akan memiliki pengalaman yang dapat menyebabkan perubahan dalam pengetahuan, sikap dan juga perilaku dalam berbelanja, apakah barang tersebut layak untuk dilakukan pembelian kembali.

4. Kepercayaan

Saat seseorang telah memiliki kepercayaan terhadap suatu produk, baik itu berdasarkan hasil yang diterima maupun hal lainnya, maka orang tersebut akan secara berkelanjutan membeli produk tersebut.

3. Aspek-aspek Perilaku Konsumtif

Menurut Lina & Rasyid (1997) aspek perilaku konsumtif meliputi :

a. Pembelian Tanpa Rencana

Pembelian yang tidak bijaksana ini menunjukkan bahwa ketika seseorang membeli produk, ia mengandalkan kerinduan yang tak terduga atau sekadar keinginan sementara dan dikelola dengan mengabaikan nilainya.

b. Pembelian Tidak Rasional

Pembelian yang tidak rasional ini menunjukkan bahwa seseorang membeli barang karena keinginan untuk dilihat sebagai individu modern dan bukan karena kebutuhan.

c. Pemborosan

Seseorang menjadi konsumtif akibat pemborosan ini, seperti menghabiskan lebih banyak uang untuk barang yang sebenarnya tidak mereka butuhkan.

4. Indikator Perilaku Konsumtif

Adapun beberapa indikator dalam perilaku konsumtif yakni (Sumartono, 2002) :

a. Pembelian produk disebabkan adanya tambahan hadiah.

Anak muda pada umumnya akan membeli sesuatu karena ada hadiah yang ditawarkan saat membeli barang itu..

b. Pembelian produk dikarenakan kemasan yang menarik

Dengan kemasan yang menarik maka produk akan lebih dilirik oleh konsumen. Kemasan yang menarik ini memotivasi konsumen untuk melakukan pembelian barang tersebut.

c. Pembelian produk untuk menjaga penampilan

Remaja memiliki keinginan kuat untuk membeli karena, rata-rata, mereka memiliki ciri khas dalam berbusana, berdandan, dan bergaya rambut yang bertujuan untuk memastikan bahwa

mereka selalu menampilkan diri dengan cara yang dapat menarik perhatian orang lain. Remaja menghabiskan lebih banyak uang untuk pengeluaran yang berhubungan dengan penampilan..

d. Pembelian produk atas dasar pertimbangan harga

Saat melakukan pembelian, konsumen mungkin terpengaruh oleh faktor harga, seperti adanya diskon atau pengurangan harga. Namun, ada juga konsumen yang hanya ingin menunjang penampilannya dengan pembelian yang mahal dan mewah.

e. Pembelian produk sekedar untuk menjaga status sosial

Seseorang rela menghabiskan banyak uang untuk barang-barang bermerek yang mahal untuk mempertahankan status sosial yang tinggi, baik dari segi cara berpakaian maupun cara hidup mereka..

f. Pemakaian sebuah produk dikarenakan konformitas terhadap sosok yang mengiklankan.

Untuk meniru sosok figur panutannya, seseorang senang untuk menggunakan segala sesuatu yang digunakan juga oleh figur panutannya tersebut. Seseorang juga cenderung membeli produk yang diiklankan oleh figur panutan tersebut.

g. Rasa percaya tinggi yang tinggi dikarenakan produk bermerk.

Remaja sangat termotivasi untuk mencoba suatu produk karena mereka percaya bahwa klaim pemasarannya dapat meningkatkan rasa percaya diri. Menurut Cross dan Cross (dalam Hurlock, 1997), mereka akan mendapatkan rasa percaya diri dengan membeli produk yang mereka yakini akan meningkatkan penampilan fisik mereka..

h. Percobaan dalam membandingkan dua produk

Sekalipun suatu produk belum habis dipakai, seseorang akan sering menggunakan jenis produk yang sama dengan merek berbeda untuk membandingkan mana yang lebih unggul.

B. Kontrol Diri

5. Pengertian Kontrol Diri

Kontrol diri adalah kemampuan seseorang untuk mengatasi kecenderungan terhadap perilaku yang tidak diinginkan dan menahan diri untuk tidak melakukannya (Tangney, Baumeister, & Boone, 2004). Berperilaku sesuai dengan situasi dan kondisi untuk menunjukkan jati diri dalam bersosialisasi, kemampuan mengendalikan perilaku, kemampuan menarik perhatian orang lain, keinginan mengubah perilaku untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan, membuat orang lain merasa nyaman dan senang, serta menutupi perasaan merupakan aspek-aspek pengendalian diri. Pengendalian diri juga merupakan kemampuan untuk memahami kondisi dan lingkungan diri sendiri. (Ghufron & Risnawati, 2010).

Kontrol diri juga berperan dalam mengendalikan emosi dan mendorong orang lain untuk melakukan sesuatu yang dapat mereka lakukan. Definisi ilmiah tentang pengendalian adalah mengarahkan emosi seseorang dengan cara yang dapat digunakan untuk membangun hubungan sosial. (Hurlock E. , 2006). Kemampuan seseorang untuk mengendalikan diri juga dapat mencakup kemampuan untuk mengendalikan perilaku impulsif dan mengendalikan perilaku yang merugikan orang lain sehingga perilaku tersebut tidak ditunjukkan. Dapat disimpulkan bahwa pengendalian diri adalah kemampuan seseorang untuk mengolah dan mengendalikan emosinya sedemikian rupa sehingga perilakunya sesuai dengan norma sosial dan tidak merugikan dirinya sendiri, orang lain, atau lingkungan secara keseluruhan.

6. Faktor-faktor yang berperan dalam kontrol diri

Hurlock (1996) memaparkan beberapa faktor yang mempengaruhi kontrol diri sebagai berikut :

A. Faktor Internal

Faktor internal dalam kontrol diri dapat di ketahui melalui usia dan juga kedewasaan diri seseorang. Kemampuan seseorang untuk mengendalikan emosi dan pengendalian diri akan semakin baik seiring bertambahnya usia. Sementara itu, orang muda yang memiliki perkembangan yang mendalam adalah remaja yang dapat mengarahkan perilaku mereka secara terbuka. Kemampuan seseorang dalam pengendalian dirinya akan bertambah seiring dengan bertambahnya usia.

B. Faktor Eksternal

Lingkungan keluarga merupakan faktor eksternal yang paling berpengaruh dalam pengendalian diri seseorang. Seorang anak akan memiliki pendirian yang teguh yang melekat pada kepribadiannya dan akan berpengaruh pada kontrol diri yang baik jika orang tua dalam keluarga memiliki pola asuh yang disiplin terhadap anak sejak kecil secara konsisten hingga dewasa.

7. Aspek-aspek Kontrol Diri

Averill (dalam Ghufroon & Risnawati, 2011) mengatakan terdapat tiga aspek kontrol diri yaitu:

a. Kontrol perilaku

Kontrol perilaku merupakan akibat dari situasi yang sedang terjadi secara langsung. Kemampuan untuk mengatur implementasi (administrasi yang diatur) dan kemampuan untuk memodifikasi stimulus (modifikasi stimulus) adalah dua bagian dari kemampuan kontrol ini. Terlepas dari apakah ia

menggunakan kemampuan dari sumber eksternal atau aturan perilaku. Sementara modifikasi stimulus adalah kemampuan untuk menangani bagaimana dan kapan menghadapi stimulus yang tidak diketahui. Modifikasi stimulus dapat digunakan dalam sejumlah cara, seperti mencegah atau menghindari eskalasi, menetapkan batas waktu antara rangkaian eskalasi yang sedang berlangsung, menghentikan eskalasi sebelum berakhir, dan membatasi kekuatannya.

b. Kontrol kognitif

Kontrol kognitif merupakan keahlian seseorang dalam mengolah berita yang tidak diinginkan dengan menafsirkan, mengevaluasi, atau menghubungkan suatu peristiwa dalam kerangka kognitif sebagai adaptasi psikologis atau pengurangan stress. Memperoleh informasi dan membuat penilaian adalah dua komponen kontrol kognitif. Dengan berbagai pertimbangan, individu dapat mengantisipasi situasi tersebut. Individu yang mencoba menilai dan menafsirkan suatu situasi atau individu yang mencoba memanfaatkan suatu situasi atau peristiwa dengan berfokus pada aspek positif secara subjektif adalah yang dimaksud dengan istilah "penilaian".

c. Mengontrol keputusan

Kemampuan seseorang untuk memilih hasil atau tindakan berdasarkan sesuatu yang mereka yakini atau setuju disebut pengendalian keputusan. Individu akan mampu mengendalikan diri saat membuat keputusan jika mereka memiliki kesempatan, kebebasan, atau kemungkinan untuk memilih dari berbagai pilihan.

Terdapat lima aspek kontrol diri menurut Tagney, Baumeister dan Boone (2004):

A. *Self-Discipline*

Aspek ini berkaitan dengan tingkat pengendalian diri seseorang. Kemampuan seseorang untuk berkonsentrasi pada pekerjaannya dan menghindari gangguan merupakan pokok bahasan mengenai disiplin.

B. *Deliberate / Non-impulsive*

Dalam aspek ini, kecenderungan seseorang dalam melakukan tindakan yang tidak boros di nilai. Orang yang deliberatif memiliki penilaian yang baik, berhati-hati, dan tidak bertindak atau membuat keputusan terlalu cepat.

C. *Healty Habits*

Gaya hidup dan kebiasaan sehat seseorang diatur oleh kebiasaan sehat. Bahkan jika sesuatu itu menyenangkan, orang-orang yang cenderung memiliki kebiasaan sehat akan mampu menolak sesuatu yang dapat merugikan mereka. Bahkan apabila mereka tidak terpengaruh secara langsung, orang-orang ini akan mengutamakan hal-hal yang memiliki efek positif.

D. *Work Ethic*

Sikap kerja keras merupakan moral seseorang dalam bekerja, seseorang harus dapat menuntaskan tugasnya dengan baik dengan tidak terpengaruh dengan hal lain di luar pekerjaan yang dapat mengganggu jalannya pekerjaan.

E. *Reliability*

Menentukan kapasitas seseorang dalam menghadapi tantangan. Orang yang dapat dipercaya dapat menjalankan rencana jangka panjang dan mencapai tujuan tertentu.

C. Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif

Perilaku pemborosan merupakan kecenderungan individu untuk melakukan aktivitas konsumsi yang melampaui batas atau tanpa batasan,

dengan cara membeli barang secara tidak wajar dan spontan (Sudarisman, 2019). Perilaku konsumtif dapat terjadi pada orang dewasa maupun remaja. Menurut Utami dan Sumaryono (2008), siswa yang memiliki pengendalian diri, yaitu mekanisme pengendalian internal, dapat menekan bahkan menghindari perilaku konsumtif. Kemampuan seseorang dalam mengendalikan perilaku merupakan pengendalian diri. Pengendalian perilaku ini dapat dipahami sebagai suatu kegiatan untuk berpikir terlebih dahulu sebelum melakukan. (Rahayuningsih, 2011).

Penelitian mengenai hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif sebelumnya telah dilakukan oleh Hergina (2019) yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara perilaku belanja online mahasiswa dengan pengendalian diri. Berdasarkan hasil penelitian, terdapat korelasi negatif yang kuat sebesar -0,861 dengan tingkat signifikansi 0,00 antara pengendalian diri dengan perilaku belanja online, yang menunjukkan bahwa pengendalian diri berhubungan dengan perilaku belanja online yang lebih rendah.

Penelitian lainnya juga dilakukan oleh Zinti Munazzah (2016) yang bertujuan untuk 1) mengetahui tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa, 2) mengetahui tingkat kontrol diri pada mahasiswa, 3) mengetahui adakah hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif mahasiswa. Penelitian tersebut menunjukkan hasil bahwa kontrol diri diperoleh persentase yang paling tinggi pada kategori sedang yakni 80.95 %. Sedangkan untuk perilaku konsumtif diperoleh persentase yang paling tinggi pada kategori sedang yakni 67.71% dengan hasil korelasi variabel adalah $r = -.304^* p + 0.001$. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa, dimana semakin tinggi kontrol diri maka semakin rendah perilaku konsumtif pada mahasiswa dan sebaliknya semakin rendah kontrol diri maka semakin tinggi perilaku konsumtif pada mahasiswa.

Berdasarkan penelitian-penelitian di atas, dapat disimpulkan bahwa terdapat korelasi negatif antara kontrol diri mahasiswa dengan perilaku konsumtif, Dengan perilaku konsumtif yang menurun seiring dengan meningkatnya kontrol diri. Oleh karena itu, peneliti ingin mengetahui apakah kontrol diri mahasiswa aktif UIN Maulana Malik Ibrahim Malang memiliki keterkaitan dengan perilaku konsumtif. Hal yang menjadi pembeda dengan penelitian yang lain adalah penelitian ini dilakukan pada mahasiswa yang pernah membeli pakaian bekas, yang sebenarnya merupakan pakaian bekas impor dari luar negeri.

D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah solusi jangka pendek untuk suatu masalah dalam penelitian atau temuan teori penelitian sebelumnya. Pengujian data dapat dilakukan saat hipotesis sudah ada. Dalam penelitian ini terdapat dua hipotesis yaitu hipotesis nol dan hipotesis alternatif :

H_0 : Tidak adanya pengaruh yang signifikan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

H_a : Adanya pengaruh yang signifikan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Metode dalam penelitian ini yakni menggunakan metode penelitian kuantitatif. Dimana penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang menekankan hasil-hasil penelitian pada data-data angka atau numerikal yang dimana selanjutnya diolah menggunakan metode statistik (Azwar, Metode Penelitian, 2013). Penelitian dengan metode kuantitatif juga diartikan sebagai metode penelitian yang digunakan untuk meneliti populasi dan sampel tertentu dengan analisis data secara kuantitatif atau statistik, dan pengujian hipotesis yang ditetapkan sebelumnya dengan bantuan instrumen penelitian. (Sugiyono, 2016). Penggunaan metode kuantitatif dituntut banyak menggunakan angka-angka, baik dalam pengumpulan data, penafsiran terhadap angka, hingga menyampaikan hasil dari penelitian tersebut. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui hubungan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa di Malang.

B. Variabel Penelitian

Variabel penelitian merupakan sesuatu hal yang memiliki variasi dan dipelajari oleh peneliti untuk ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2016). Penelitian ini menggunakan dua variabel yaitu:

1. Variabel Bebas (X)

Variabel bebas atau *independent variable* merupakan variabel yang dapat mempengaruhi, menyebabkan, ataupun berefek pada hasil

2. Variabel Terikat (Y)

Variabel terikat atau *dependent variable* merupakan variabel yang bergantung pada variabel bebas, yang artinya variabel ini merupakan akibat atau hasil dari variabel bebas.

Pada penelitian ini menggunakan dua variabel yakni:

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

C. Definisi Operasional

Definisi Operasional merupakan suatu variabel yang dirumuskan sesuai dengan karakteristik variabel yang dapat diamati (Azwar, Metode Penelitian, 2011). Definisi operasional digunakan untuk menyelaraskan atau menyamakan persepsi penulis dengan pembaca. Berikut definisi operasional yang berkaitan dengan variabel penelitian ini, yakni :

1. Kontrol Diri

Kemampuan seseorang untuk mengendalikan diri adalah kemampuan mereka untuk mengolah dan mengendalikan emosi mereka sedemikian rupa sehingga perilaku mereka sesuai dengan norma sosial dan tidak merugikan diri mereka sendiri, orang lain, atau lingkungan. Dalam penelitian ini, pengendalian diri didefinisikan sebagai kemampuan untuk menahan keinginan untuk menghabiskan terlalu banyak uang untuk hal-hal yang tidak memenuhi kebutuhan seseorang. Kemampuan seseorang untuk mengendalikan diri juga mencakup kemampuan untuk menentukan perilaku mereka sesuai dengan norma, nilai, dan moral sosial untuk mendorong perilaku positif. (Tangney, Baumeister, & Boone, 2004). Contohnya seperti: *self-discipline* (kedisiplinan diri), *deliberate / non-impulsive* (aksi yang tidak impulsif), *healthy habits* (pola hidup yang sehat), *work ethic* (etika kerja), *reliability* (kehandalan)

2. Perilaku Konsumtif

Gaya hidup seseorang yang berlebihan dalam memenuhi kebutuhannya tanpa mempertimbangkan tujuan utama barang tersebut dan hanya untuk kesenangan semata dikenal sebagai perilaku konsumtif. Menurut Lina & Rosyid (1997), perilaku konsumtif juga dapat merujuk pada perilaku pembelian yang tidak lagi dimotivasi oleh pertimbangan rasional melainkan oleh keinginan yang telah berkembang hingga pada titik yang tidak lagi rasional. Perilaku konsumtif mencakup pembelian yang tidak rasional, impulsif, dan boros.

D. Populasi dan Sampel Subjek Penelitian

Populasi merupakan sekumpulan objek yang berasal dari suatu wilayah dengan karakteristik tertentu (Sugiyono, 2016). Populasi juga merupakan sekelompok individu yang adakan dikenai generalisasi hasil penelitian (Azwar, Metode Penelitian, 2010). Karakteristik dari suatu populasi ini ditetapkan terlebih dahulu oleh peneliti yang dipilih menyesuaikan dengan kebutuhan penelitian. Adapun karakteristik subjek dalam penelitian ini yaitu :

1. Mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Pernah melakukan pembelian pekaian *thrift*.

Dalam pengambilan sampel Arikunto (2006) menjelaskan bahwa jika populasi lebih dari 100 orang, maka dalam mengambil sampel diperlukan sebanyak 10 % sampai dengan 25 % dari jumlah populasi keseluruhan. Semakin banyak jumlah sampel yang diambil atau semakin besar persentase sampel dari populasi maka hasil penelitian akan menjadi semakin baik. Subjek yang dipilih merupakan mahasiswa aktif UIN Maulana Malik Ibrahim Malang pernah melakukan pembelian baju maupun barang *thrift* atau *secondhand*. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini yaitu teknik purposive sampling dimana metode ini

menggunakan kriteria yang telah dipilih oleh peneliti dalam memilih sampel.

E. Metode Pengumpulan Data

Skala adalah metode yang digunakan dalam penelitian ini. Skala adalah kumpulan pertanyaan yang dirancang untuk mengungkap konsep atau konstruk psikologis aspek kepribadian seseorang. (Azwar S. , Metode Penelitian, 2007). Dalam penelitian ini, kuesioner dengan dua skala yakni skala pengendalian diri dan skala perilaku konsumen disebarkan untuk pengumpulan data.. Dimana skala kontrol diri sebagai variable X sedangkan perilaku konsumtif sebagai variable Y.

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan suatu alat yang digunakan untuk membantu peneliti dalam waktu penelitian dengan menggunakan suatu metode (Arikunto, 2006). Instrumen yang digunakan dalam ini yakni untuk mengukur hubungan antara kontrol diri dan perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Mualana Malik Ibrahim Malang dengan menggunakan skala Likert. Skala likert disusun untuk mengungkapkan sikap pro dan kontra, positif dan negatif, setuju dan tidak setuju terhadap suatu objek sosial dalam skala sikap (Azwar, 1997). Dalam penelitian ini menggunakan skala kontrol diri dan skala perilaku konsumtif yang telah dikembangkan peneliti berdasarkan teori. Dalam skala penelitian terdapat empat pilihan jawaban yakni Sangat Sesuai (SS), Sesuai (S), Tidak Sesuai (TS), Sangat Tidak Sesuai (STS). Dalam skala *likert* terdapat dua macam dalam pernyataannya, yaitu pernyataan *favorable* atau pernyataan yang mendukung, dan pernyataan *unfavorable* atau pernyataan yang tidak mendukung. Adapun kriteria penilaian dari skala Likert berkisaran antara skor 1 sampai 4 dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 3. 1 Ketentuan Pemberian Skor pada Jawaban

Jenis Pernyataan	Alternatif Jawaban			
	SS	S	TS	STS
Favorabel	4	3	2	1
Unfavorabel	1	2	3	4

1. Skala Perilaku Konsumtif

Adapun perilaku konsumtif yang dipilih oleh peneliti berdasarkan aspek-aspek yang dikemukakan oleh Lina & Rasyid (1997) yaitu :

Tabel 3. 2 Blue Print Skala Perilaku Konsumtif

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

2. Skala Kontrol Diri

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

Tabel 3. 3 Blue Print Skala Kontrol diri

Variabel	Aspek	Indikator	Favourabel	Unfavourabel	Jumlah
Kontrol Diri	Kontrol Perilaku	Mengendalikan keinginan dalam diri	1		5
		Mengendalikan situasi di luar dirinya		2,3	
		Dapat mengendalikan situasi	4,5		
	Kontrol kognitif	Menilai keadaan dengan memperhatikan sisi positif secara objektif	7,8	6	7
		Mengantisipasi keadaan yang tidak menyenangkan		9,10,11,12	
	Kontrol dalam mengambil keputusan	Memilih tindakan berdasarkan apa yang di yakini	13	14,15	7
		Menentukan pilihan sebelum bertindak	16,17,18	19	
Jumlah					19

G. Validitas dan Reabilitas

1. Uji Validitas

Uji validitas merupakan suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat keshahihan atau ketepatan suatu instrumen. Suatu instrumen yang shahih mempunyai validitas yang tinggi, demikian sebaliknya instrumen yang tidak shahih mempunyai validitas rendah (Arikunto, 2006). Uji validitas yang dilakukan dalam suatu penelitian

dikayakan valid apabila terdapat kesamaan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya terjadi pada subjek penelitian. Pada penelitian ini dikatakan valid apabila uji validitas diatas 0,339.

Azwar (2007) berpendapat bahwa standart suatu pengukuran yang digunakan dalam menentukan validitas item dikatakan valid apabila $r \geq 0,30$. Uji validitas dalam penelitian menggunakan kriteria $r \geq 0,30$. Berikut merupakan hasil uji coba instrument kontrol diri yang doilakukan terhadap 34 responden.

Tabel 3. 4 Hasil Uji Validitas Instrumen Kontrol Diri

No. Item (x)	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0,8397	0,339	valid
2	0,4303	0,339	valid
3	0,4055	0,339	valid
4	0,7653	0,339	valid
5	0,8281	0,339	valid
6	0,3437	0,339	valid
7	0,8522	0,339	valid
8	0,7305	0,339	valid
9	0,3572	0,339	valid
10	0,3902	0,339	valid
11	0,3483	0,339	valid
12	0,3819	0,339	valid
13	0,849	0,339	valid
14	0,3662	0,339	valid
15	-0,0336	0,339	tidak valid
16	0,5813	0,339	valid
17	0,58	0,339	valid
18	0,3859	0,339	valid
19	0,3801	0,339	valid

Berdasarkan hasil uji validitas pada instrument diatas di temukan hasl bahwasanya dari 19 aitem yang telah diujikan kepada 34 mahasiswa menunjukkan terdapat 1 aitem yang gugur dikarenakan

nilai r hitung $<$ r table pada aitem no 15. Maka dari itu aitem no 15 di gugurkan pada penelitian selanjutnya.

Tabel 3. 5 Hasil Uji Validitas Instrumen Perilaku Konsumtif

No. Item (x)	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0,3824	0,339	valid
2	0,3427	0,339	valid
3	0,3608	0,339	valid
4	0,043	0,339	tidak valid
5	0,3837	0,339	valid
6	0,3946	0,339	valid
7	0,6726	0,339	valid
8	0,3961	0,339	valid
9	0,4048	0,339	valid
10	0,5413	0,339	valid
11	0,3589	0,339	valid
12	0,3646	0,339	valid
13	0,8051	0,339	valid
14	0,6629	0,339	valid
15	0,7045	0,339	valid
16	0,4409	0,339	valid
17	0,1966	0,339	tidak valid
18	0,3774	0,339	valid
19	0,6664	0,339	valid
20	0,6708	0,339	valid
21	0,5625	0,339	valid
22	0,5373	0,339	valid
23	0,3441	0,339	valid
24	0,2549	0,339	tidak valid
25	0,3944	0,339	valid
26	0,6182	0,339	valid
27	0,6033	0,339	valid
28	0,3222	0,339	tidak valid
29	0,3742	0,339	valid
30	0,712	0,339	valid

Berdasarkan uji validitas pada skala perilaku konsumtif pada kuesioner yang diisi oleh 34 mahasiswa di temukan 4 aitem yang

gugur dikarenakan nilai r hitung $< r$ table yakni kurang dari 0.339. Aitem yang gugur terdapat pada nomor 4, 17, 14 dan 28.

3. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan instrumen yang dipergunakan untuk menggumpulkan data dikarenakan instrumen tersebut sudah baik (Arikunto, 2006). Instrumen yang baik harus terhindar dari sifat tendensius yakni sifat yang membuat seseorang cenderung untuk memilih suatu jawaban. Reliabel berarti dapat dipercaya, sehingga dapat dipercaya untuk dipergunakan. Reliabilitas dapat dinyatakan apabila koefisien reliabilitas angkanya berada dalam rentang angka 0 sampai dengan 1,00. Tinggi rendahnya reliabilitas ditentukan dari seberapa mendekati angka 1,00 yang artinya semakin angka menuju angka 1,00 maka reliabilitas semakin tinggi pula, begitupula sebaliknya, semakin mendekati angka 0 maka semakin rendah reliabilitasnya (Azwar, 2012). Dalam penelitian ini uji reliabilitas menggunakan teknik *Alpha Cronbach* dengan menggunakan bantuan *Microsoft Excel* 2013 dan *SPSS* 22.0.

Tabel 3. 6 Hasil Uji Reliabilitas Kontrol Diri

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.853	19

Berdasarkan hasil pada table 3.5 hasil dari *Cronbach's Alpha* memiliki nilai 0,853 dimana nilai itu lebih besar dari 0,6 sehingga dapat dikatakan instrument ini memiliki reliabilitas yang baik dan dapat digunakan untuk pengumpulan data penelitian.

Tabel 3. 7 Hasil Uji Reliabilitas Perilaku Konsumtif

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.873	30

Pada table 3.6 menunjukkan hasil bahwa nilai *Cronbach's Alpha* pada skala perilaku konsumtif adalah sebesar 0,873 yang mana nilai tersebut lebih dari 0,6 maka dapat dikatakan instrument tersebut dinyatakan reliable dan layak untuk digunakan sebagai instrumen penelitian.

4. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan pengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responden, menyajikan data dari setiap variabel yang diteliti, serta melakukan perhitungan guna menjawab rumusan masalah, dan juga melakukan perhitungan dalam menguji hipotesis yang dilakukan. Data yang ditampilkan dapat berupa tabel maupun grafik agar lebih memahami modus, median, mean dan juga persebaran data melalui standar deviasi atau presentasi dari data yang telah terkumpul (Sugiyono, 2016).

1. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menentukan apakah data terdistribusi normal atau tidak. Untuk melengkapi uji kenormalan, digunakan kerangka kerja SPSS. Data normal jika hasil signifikansi lebih besar dari 0,05. (Rangkuti & Wahyuni, 2017)

2. Uji Linieritas

Untuk memenuhi uji asumsi linieritas maka dilakukan uji statistik dengan teknik analisis regresi. Dengan menggunakan sistem SPSS, uji linearitas dilakukan dengan menentukan apakah hasil signifikansi kurang dari atau sama dengan 0,05. Jika nilainya kurang dari 0,05, maka hal ini menunjukkan bahwa kedua variabel tersebut linear satu sama lain.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang merupakan sebuah lembaga institusi pendidikan yang berada di naungan Kementerian Agama Republik Indonesia. Di Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang terdapat beberapa Fakultas yakni seperti Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, Fakultas Syariah, Fakultas Humaniora, Fakultas Psikologi, Fakultas Ekonomi, Fakultas Sains dan Teknologi, Fakultas Kedokteran dan Ilmu Kesehatan

3. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang pada bulan Mei-Juni tahun 2024.

4. Subjek Penelitian

Subjek yang digunakan dalam penelitian ini adalah mahasiswa aktif Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Jumlah sampel yang di ambil dalam penelitian ini yakni ada 103 mahasiswa fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

5. Prosedur Pengambilan Data

Dalam penelitian ini, peneliti mendapatkan hasil data-data sengan cara menyebarkan keusioner tentang kontrol diri dan juga perilaku konsumtif. Kuesioner tersebut kemudian dibagikan kepada mahasiswa dengan kriteria yang sudah ditentukan dan mendapatkan responden

sebanyak 103 orang. Dalam kuesioner terdapat kedua variabel yang akan di teliti, yakni skala kontrol diri dan juga skala perilaku konsumtif. Kuesioner tersebut dibagikan kepada mahasiswa dengan cara menyebarkan link kuesioner kepada pada grup grup angkatan di aplikasi *Whatsapp*, adapun peneliti menyebarkan kuesioner dengan cara mengirim link tersebut secara pesan pribadi kepada pada mahasiswa.

8. Hambatan-hambatan

Dalam penyusunan penelitian ini ditemukan beberapa kendala diantaranya susahnya menemukan subjek yang mengisi kuesioner dikarenakan tidak semua mahasiswa pernah melakukan pembelian secara *Thriftling*. Sedikitnya subjek yang ingin mengisi kuesioner secara langsung, sepertinya hal tersebut dikarenakan beberapa mahasiswa tidak menghiraukan saat ada kuesioner ini disebarkan. Dengan adanya permasalahan tersebut peneliti melakukan cara mengirim pesan secara personal kepada mahasiswa.

B. Hasil Penelitian

1. Uji Deskriptif

Tabel 4. 1 Hasil Uji Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Perilaku Konsumtif	103	29	85	57.71	14.576
Kontrol Diri	103	27	55	41.27	6.938
Valid N (listwise)	103				

Berdasarkan table diatas diketahui bahwa kontrol diri memiliki nilai mean (M) sebesar 41.27 dengan standar deviasi (SD) sebesar 6.938. Sedangkan untuk

perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang memiliki nilai mean (M) sebesar 57.71 dengan standar deviasi (SD) sebesar 15.76.

Tabel 4. 2 Kategorisasi Data Kontrol Diri

Kategori	Kriteria	Frekuensi	Presentase
Rendah	$X < 34$	58	56 %
Sedang	$34 < X < 48$	23	22 %
Tinggi	$48 \leq X$	22	21 %

Berdasarkan tabel 4.2 diatas dapat disimpulkan bahwa mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang memiliki tingkat Kontrol Diri yang rendah. Hal tersebut di tunjukan oleh jumlah sebanyak 58 mahasiswa dengan persentase 56 %.

Tabel 4. 3 Kategorisasi Data Perilaku Konsumtif

Kategori	Kriteria	Frekuensi	Presentase
Rendah	$X < 43$	19	18 %
Sedang	$43 < X < 72$	62	60 %
Tinggi	$72 \leq X$	22	21 %

Berdasarkan tabel 4.3 dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang tergolong sedang yakni dengan ditunjukkan jumlah siswa sebanyak 62 dengan persentase 60 %.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui normal atau tidaknya data yang telah didistribusikan untuk pengujian. Dalam penelitian ini digunakan uji *Kolmogorov-Smirnov*. Data dikatakan berdistribusi normal apabila nilai *Asymp, Sig* > 0.05, sedangkan

apabila *Asymp, Sig* < 0.05 maka data tersebut tidak terdistribusi secara normal. Berikut hasil uji normalisasi pada penelitian ini :

Tabel 4. 4 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual	
N		103	
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000	
	Std. Deviation	14.45626910	
Most Extreme Differences	Absolute	.060	
	Positive	.060	
	Negative	-.058	
Test Statistic		.060	
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c		.200 ^d	
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^e	Sig.	.470	
	99% Confidence Interval	Lower Bound	.457
		Upper Bound	.483

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

e. Lilliefors' method based on 10000 Monte Carlo samples with starting seed 1502173562.

Data diatas menunjukkan *Asymp, Sig* yakni 0.200 yang mana artinya *Asymp, Sig* > 0.05, maka data pada penelitian ini dapat dikatakan terdistribusi secara normal.

b. Uji Linearitas

Dalam penelitian ini digunakan juga uji linearitas guna mengetahui apakah hubungan dari variable independen dan variable dependen bersifat linear (garis lurus). Suatu data dapat dikatakan linier atau berhubungan antar variable apabila hasil nilai *Sig.* > 0.05, sebaliknya jika hasil data menunjukkan nilai *Sig.* < 0.05 maka data

tersebut tidak memiliki hubungan yang linear antar variabel. Uji ini dilakukan menggunakan SPSS. Berikut hasil dari uji linearitas :

Tabel 4. 5 Hasil Uji Linearitas

			Sum of		Mean		
			Squares	df	Square	F	Sig.
Perilaku Konsumtif * Kontrol Diri	Between	(Combined)	8052.895	28	287.603	1.563	.066
	Groups	Linearity	354.923	1	354.923	1.929	.169
		Deviation from Linearity	7697.972	27	285.110	1.549	.072
	Within Groups		13618.367	74	184.032		
	Total		21671.262	102			

Berdasarkan hasil data diatas nilai *sig. deviation from linearity* yakni 0.72 yang mana $0.72 > 0.05$ dengan demikian data diatas data dikatakan linear atau berbuhungan antara variabel bebas dan juga variabel terikat.

3. Uji Hipotesis

Uji hipotesis dalam penelitian ini dilakukan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Uji hipotesis juga dapat di gunakan sebagai dasar penentuan hipotesis yang telah ditetapkan sebelumnya. Uji hipotesis dalam penelitian ini menggunakan uji regresi linier sederhana pada program SPSS *for windows*

Tabel 4. 6 Uji Regresi Linier Sederhana

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.300 ^a	.090	.081	5.956

a. Predictors: (Constant), Kontrol Diri

b. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

Berdasarkan hasil dari table 4.6 diketahui nilai R Square yakni 0.090 yang menandakan bakwa terdapat pengaruh sebesar 9 % antara kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Tabel 4. 7 Hasil Uji F

		ANOVA ^a				
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	354.923	1	354.923	10.004	.002 ^b
	Residual	3583.277	101	35.478		
	Total	3938.200	102			

a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

b. Predictors: (Constant), Kontrol Diri

Uji F digunakan untuk melihat pengaruh dari variabel bebas terhadap variabel terikat. Uji F juga dapat digunakan untuk menguji hipotesis awal yang telah dibuat.

Hasil dari tabel 4.7 menunjukkan nilai F yakni 10.004 dengan nilai Sig sebesar 0.002 yang mana nilai tersebut > 0.05 , sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi dapat digunakan untuk mengukur hubungan antara variabel bebas dan juga variabel terikat.

Tabel 4. 8 Hasil Uji t

		Coefficients ^a				
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	46.613	3.557		13.105	.000
	Kontrol Diri	.269	.085	.300	3.163	.002

a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

Berdasarkan hasil data pada table 4.8 nilai sig yakni 0.000 yang mana nilai tersebut <0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapatnya pengaruh antara variabel bebas yakni kontrol diri terhadap variabel terikat yakni perilaku konsumtif.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Tingkat Kontrol Diri

Berdasarkan hasil dari penelitian ditemukan bahwa tingkat kontrol diri pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang terbagi menjadi 3 kategori yakni rendah, sedang dan tinggi. Mahasiswa yang termasuk dalam kategori kontrol diri yang rendah terdapat sebesar 56 % dengan frekuensi sebanyak 58 mahasiswa dari total jumlah 103 mahasiswa. Sedangkan mahasiswa yang berada pada kategori kontrol diri sedang sebesar 22 % dengan frekuensi sebanyak 23 mahasiswa, dan yang berada pada kategori tinggi dalam kontrol diri yakni 21 % dengan frekuensi sebanyak 22 mahasiswa. Menurut Hurlock, E. (2006) kontrol diri merupakan kemampuan seseorang dalam mengatur tingkah laku yang bersifat impulsif dan berfungsi juga untuk menahan tingkah laku yang dapat merugikan orang lain sehingga tingkah laku yang merugikan tersebut tidak ditampakkan. Kontrol diri yang rendah pada mahasiswa dapat dipengaruhi melalui faktor eksternal seperti pola asuh yang diterapkan di keluarganya, ajakan teman sebaya, proses pendewasaan individu melalui lingkungannya.

3. Tingkat Perilaku Konsumtif

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan ditemukan fakta bahwasanya mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang cenderung memiliki tingkat konsumtif yang tinggi. Hal tersebut dinyatakan melalui bahwa terdapat 62 mahasiswa yang berada pada kategori sedang dengan persentase 60 % dari total 103 mahasiswa.

Sedangkan yang berada pada kategori tinggi yakni terdapat sebanyak 22 mahasiswa dengan persentase 21 % . mahasiswa yang memiliki tingkat konsumtif rendah hanya 18% dengan jumlah 19 mahasiswa. Menurut Niko Ramadhani (2019) ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif pada mahasiswa yakni seperti : rasa gengsi yang tinggi, selalu ikut tran, hidup bermewah, suka dikagumi orang lain.

4. Pengaruh Kontrol Diri terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan dan pengolahan data tersebut menggunakan aplikasi SPSS *for windows* menunjukkan nilai $F_{hitung} 10.004 > 3.935 F_{tabel}$ dengan signifikan $0.002 < 0.05$ yang menunjukkan kontrol diri dapat berpengaruh terhadap perilaku konsumtif. Maka H_0 yang menyatakan tidak adanya pengaruh yang signifikan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Maulana Maik Ibrahim Malang ditolak. Sedangkan untuk H_a yang menyatakan adanya pengaruh yang signifikan antara kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang diterima. Diketahui juga pengaruh anatar kontrol diri terhadap perilaku konsumtif memiliki nilai R Square sebesar 0.090 atau 9 % yang mana artinya tingkat perilaku konsumtif mahasiswa dipengaruhi oleh kontrol diri sebesar 9 % sedangkan untuk 81 % dipengaruhi oleh variabel lain.

Berdasarkan data yang didapat, aspek lain yang berpengaruh tinggi dalam perilaku konsumtif mahasiswa yakni terdapat pada aspek pembelian tanpa rencana atau membeli produk secara spontan. Aspek tersebut dapat dipengaruhi oleh faktor psikologis seperti yang dijelaskan (Setiadi, 2003) faktor psikologis yang mempengaruhi perilaku konsumtif yakni seperti motivasi, persepsi, proses belajar, dan juga kepercayaan. Sumarwan (2014) berpendapat bahwa motivasi

dalam diri seseorang dapat muncul karena adanya kebutuhan yang dirasakan oleh diri individu tersebut. Kebutuhan akan dirinya sendiri dapat muncul dikarenakan konsumen merasakan ketidaknyamanan (*state of tension*) antara yang seharusnya dirasakan dan yang dirasakan sesungguhnya. Kebutuhan tersebut yang dapat membuat seseorang untuk terdorong melakukan suatu tindakan untuk memenuhi kebutuhan.

Hasil dari penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang berjudul Perilaku Konsumtif dan Kehidupan Sosial Ekonomi Mahasiswa Rantau (Studi Kasus Mahasiswa Toraja di Universitas Sam Ratulangi Manado) yang ditulis oleh Melinda, Lisbeth Lesawengen, Foony J. Waani (2002) yang mengemukakan bahwa mahasiswa rantau asal Toraja di Universitas Negeri Sam Ratulango Manado dikarenakan adanya pembelian secara berlebihan dengan alasan ketertarikan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi sehari-hari. Mahasiswa juga tertarik akan potongan harga maupun ajakan dari teman sehingga membuat keputusan untuk membeli barang tersebut tanpa rencana dan bukan merupakan kebutuhan yang mendesak.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan tentang Pengaruh Kontrol Diri terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang diketahui sebagai berikut :

1. Tingkat kontrol diri mahasiswa untuk berbelanja produk *thrift* berada pada kategori rendah, yakni dengan total sebesar 56 % dengan frekuensi sebanyak 58 mahasiswa dari total jumlah 103 mahasiswa.
2. Tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa untuk melakukan pembelian *thrift* sedang dengan persentase 60 % sebesar 62 mahasiswa dari total 103 mahasiswa.
3. Kontrol diri berpengaruh terhadap perilaku konsumtif pembelian barang *thrift* yang dibuktikan dengan besarnya nilai koefisien determinasi R Square sebesar 9 % sedangkan faktor yang lain dipengaruhi oleh variabel yang lain.

B. Saran

1. Bagi Mahasiswa

Hasil dari penelitian ini menunjukkan rendahnya tingkat kontrol diri pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang pada perilaku konsumtif dalam pembelian barang *thrift*. Diharapkan agar para mahasiswa lebih meningkatkan perilaku dalam mengontrol diri untuk tidak membeli barang-barang yang tidak dibutuhkan dan lebih mendahulukan barang-barang yang diperlukan. Tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang juga

tergolong tinggi sehingga diharapkan untuk dapat menahan agar tidak melakukan pembelian secara berlebihan.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Pada penelitian ini telah ditemukan adanya pengaruh dari kontrol diri terhadap perilaku konsumtif, namun dalam taraf yang rendah. Diharapkan untuk peneliti selanjutnya untuk dapat menemukan faktor-faktor yang memiliki pengaruh lebih besar terhadap perilaku konsumtif mahasiswa agar dikemudian hari perilaku konsumtif tersebut dapat ditekan. Dengan adanya penelitian ini diharapkan menjadi tambahan referensi dalam ilmu psikologi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, D. C. (2011). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif Remaja terhadap Pakaian*. Jurnal Spirits.
- Anggreini, R., & Maryati, S. (2014). *Hubungan antara Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Mahasiswa Universitas Esa Unggul*. Jurnal Psikologi, 34-42
- Arikunto, S. (2006). *Prosedur Penelitian Suatu Penelitian Praktik*. Jakarta: Reneka Cipta.
- Azwar, S. (2011). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Azwar, S. (2013). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- 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) , 297-302.
- Dewi, R. K. (2020). *Fenomena Thrifting sedang Digandungrungi, Apa Pemicunya?* Jakarta: Kompas.com.
- Diba, D. S. (2014). *Peranana Kontrol Diri Terhadap Pembelian Impulsif pada Remaja berdasarkan Perbedaan Jenis Kelamin di Samarinda*. eJournal Psikologi, 313-323.
- Fitriana, N. K. (2009). *Keranjingan Berbelanja Pada Wanita Bekerja*. Jurnal Psikologi, 48-57.
- Fitriyani, N., Widodo, P. B., & Fauziah, N. (2013). *Hubungan Antara Konformitas Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Di Genuk Indah Semarang*. Jurnal Psikologi Undip, Vol.12 No.1.
- Fromm, E. (2008). *The Sane Society*. British: Library Cataloguing in Publication Data.
- Fuadi, Ali Imron. (2018). *Hubungan antara Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa/i Psikologi di Universitas Medan Area*. Skripsi. Universitas Medan Area. Medan
- Ghufron, M. N., & Risnawati, R. S. (2010). *Teori-teori Psikologi*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media.
- Haryana, R. D. (2020). *Pengaruh Life Style, Self Control dan Financial Literacy terhadap Perilaku Konsumtif Mahasisewa melakukan Online Shopping (Vol. 16)*. Surabaya: Equilibrium: Jurnal Ekonomi-Manajemen-Akuntansi
- Haryani, I., & Herwanto, J. (2015). *Hubungan Konformitas dan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif terhadap Produk Kosmetik pada Mahasiswi*. Jurnal Fakultas Psikologi, 5-12.
- Hurlock, E. (2006). *Adolence Developmment (4th ed)*. Tokyo: MC Graw-Hill Kogokusha.

- Hurlock, E. B. (2004). *Psikologi Perkembangan Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan*. Jakarta: Erlangga.
- Loundon, D., & Della Bitta, A. (1993). *Consumer Behavior : Concepts and Application* . Singapore: Mc. Grow-Hill, Inc.
- Melinda, Lisbeth Lesawengen, Foony J. Wannu. (2022). *Perilaku Konsumtif dan Kehidupan Sosial Ekonomi Mahasiswa Rantau (Studi Kasus Mahasiswa Rantau Toraja di Universitas Sam Ratulangi Manado)* . Jurnal Ilmiah Society Vol.2 no 01.
- Mardalis. (2003). *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Munazzah, Zinti. (2016). *Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa SI Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang*. UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Malang.
- Musianto, L. S. (2002). *Perbedaan Pendekatan Kuantitatif dengan Pendekatan Kualitatif*. Jurnal Manajemen & Kewirausahaan Vol. 4, No 2. hal.123-136
- Rahayuningsih, Y. D. (2011). *Hubungan antara Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa*. Jurnal Psikologi UMS, 34-56. Setiadi. (2003). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Gramedia.
- Renaldy, M., Dewi, R. S., & Hidayatullah, M. S. (2018). *Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Konsumen Online Shop melalui Sosial Media pada Mahasiswa Program Studi Psikologi Universitas Lambung Mangkurat (Vol. 1)*. Jurnal Kognisia
- Setiadi. (2003). *Dampak Penggunaan Blackberry Massenger terhadap Perilaku Konsumtif Siswa-Siswi SMK Negeri 1 Samarinda dalam Nernelanja Online*. Ejournal Ilmu Komunikasi, 28-37.
- Sitorus, R. (2013). *Dampak Penggunaan Blackberry Massenger terhadap Perilaku Konsumtif Siswa-Siswi SMK Negeri 1 Samarinda dalam Berbelanja Online*. Ejournal Ilmu Komunikasi, 28-37.
- Sudarisman, H. S. (2019). *Hubungan Antara Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Melalui Online Shop pada Mahasiswa*. Acta Psychologia, 53- 61
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: ALFABETA.
- Sumartono. (2002). *Terperangkap dalam Iklan : Meneropong Imbas Pesan Iklan Televisi*. Bandung: Alfabeta.
- Sunyoto, D. (2015). *Perilaku Konsumen dan Pemasaran*. Yogyakarta: CAPS (Center of Academic Publishing Service).
- Swasta, & Handoko. (2000). *Manajemen Pemasaran : Analisa dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: BPFE UI Depok.

- Tangney, J., Baumeister, R., & Boone, A. (2004). High Self-Control Predict Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success. *Journal of Personality*, 271-282.
- Tiona, Diani. (2019). *Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Belanja Online Mahasiswa*. Skripsi. Universitas Negeri Jakarta. Jakarta
- Tripambudi, B., & Indrawati, E. S. (2018). *Hubungan antara Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Pembelian Gadget pada Mahasiswa Teknik Insutri Universitas Diponegoro*. *Jurnal Empati*, 189-195

LAMPIRAN

Lampiran 1. Skala

Nama :
Jenis Kelamin :
Usia :
Fakultas :

PETUJUK PENGISIAN

1. Bacalah dengan seksama pernyataan yang telah tersedia pada kolom sebelah kiri.
2. Berilah tanda centang (\surd) pada kolom sebelah kanan sesuai dengan kondisi anda disesuaikan dengan pilihan jawaban yang tersedia yakni :
SS : Sangat Setuju
S : Setuju
TS : Tidak Setuju
STS : Sangat Tidak Setuju
3. Kerjakan dengan teliti, pastikan semua terjawab dan tidak ada yang terlewat.

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Saat berbelanja saya hanya membeli barang yang saya butuhkan.				
2.	Saya mengeluarkan uang bulanan saya sebagian besar untuk belanja barang <i>thrift</i> .				

3.	Saya membeli barang <i>thrift</i> tanpa perencanaan sebelumnya.				
4.	Saya mencatat pengeluaran uang saya secara teratur.				
5.	Saat mampu menahan diri agar tidak berbelanja secara berlebihan.				
6.	Saya merasa kesulitan menahan diri untuk tidak berbelanja ketika banyak promo barang <i>thrift</i> .				
7.	Saya mempertimbangkan kebutuhan sebelum membeli barang <i>thrift</i> .				
8.	Saya memikirkan akibat dari apa yang akan saya lakukan.				
9.	Saya merasa kesulitan menentukan pilihan saat membeli pakaian yang banyak diskon.				
10.	Saya melakukan setiap tindakan tanpa mempertimbangkan akibatnya.				
11.	Saya mudah terpengaruh ajakan teman dalam berbelanja barang <i>thrift</i> .				
12.	Saya berpikir negatif tentang orang lain				
13.	Saya dapat menentukan barang yang saya butuhkan atau tidak saya butuhkan.				
14.	Saya lebih memilih mengerjakan tugas daripada berbelanja bersama teman.				
15.	Saya sering menyesal setelah membeli barang <i>thrift</i> yang ternyata tidak saya butuhkan.				
16.	Saya tidak mudah terpengaruh pada				

	label “diskon”.				
17.	Saya mampu menahan diri untuk tidak membeli barang <i>thrift</i> saat ada diskonan.				
18.	Saya lebih senang menabung daripada membeli barang <i>thrift</i> .				
19.	Saya membeli barang <i>thrift</i> tanpa pertimbangan terlebih dahulu.				

Nama :

Jenis Kelamin :

Usia :

Fakultas :

PETUJUK PENGISIAN

- Bacalah dengan seksama pernyataan yang telah tersedia pada kolom sebelah kiri.
- Berilah tanda centang (\checkmark) pada kolom sebelah kanan sesuai dengan kondisi anda disesuaikan dengan pilihan jawaban yang tersedia yakni :
SS : Sangat Setuju
S : Setuju
TS : Tidak Setuju
STS : Sangat Tidak Setuju
- Kerjakan dengan teliti, pastikan semua terjawab dan tidak ada yang terlewat.

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Saya membeli pakaian karena suka				

	modelnya, walaupun sebenarnya saya tidak berniat membelinya.				
2.	Setiap ke toko, saat saya tertarik dengan suatu barang saya langsung membelinya.				
3.	Saya tiba-tiba membeli barang yang dipajang di toko karena takut kehabisan.				
4.	Saya tidak menyesal apabila menunda membeli suatu produk, meskipun nanti ketinggalan produk tersebut.				
5.	Walaupun saya memiliki uang dan menginginkan suatu barang, saya menahan diri untuk tidak membeli barang tersebut.				
6.	Saya tidak mudah tergoda untuk membeli produk yang tiba-tiba saya lihat.				
7.	Produk yang saya inginkan tidak harus segera saya beli saat itu juga.				
8.	Saya mementingkan membeli pakaian daripada membeli kebutuhan saya sebagai mahasiswa.				
9.	Saya tetap membeli jaket meskipun telah membeli sweater.				
10.	Bagi saya, tidak perlu memaksakan diri untuk membeli suatu produk hanya karena ingin diperhatikan orang lain.				
11.	Saya tidak malu membeli barang yang tidak bermerk.				

12.	Saya merasa penampilan luar bukan segalanya, jadi tidak harus selalu mengikuti trend.				
13.	Saya membeli barang sesuai dengan kebutuhan.				
14.	Saya tidak segan membeli pakaian walaupun keuangan saya menipis.				
15.	Saya membeli barang yang sedang trend meskipun saya sudah mempunyai banyak barang.				
16.	Bagi saya, menghabiskan uang saku untuk berbelanja adalah hal yang biasa.				
17.	Saya lebih memprioritaskan menabung daripada membeli barang yang sedang trend.				
18.	Saya akan membandingkan harga dengan seksama sebelum membeli barang.				
19.	Saya tidak suka membeli barang di mall karena hanya menghabiskan uang saku saya.				
20.	Saya tidak terburu-buru dalam membeli suatu produk.				
21.	Ketika melihat pakaian yang saya suka modelnya, saya langsung membelinya.				
22.	Saya membeli suatu produk karena tiba-tiba tertarik saja.				
23.	Barang yang saya beli, saya gunakan untuk memperbanyak koleksi.				
24.	Barang-barang yang saya beli kadang				

	tidak terpakai.				
25.	Lebih baik mementingkan keperluan kuliah daripada gaya busana.				
26.	Saya cenderung tidak perhitungan menggunakan uang saku untuk membeli barang.				
27.	Saya tetap membeli suatu barang meski uang saya pas-pasan.				
28.	Saya mampu untuk menahan diri agar tidak terpengaruh oleh penjual.				
29.	Produk yang sedang trend tidak harus saya miliki.				
30.	Saya senang membeli produk yang sedang trend.				

Lampiran 2. Tabulasi Data

Skala Kontrol diri

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	Total
3	1	3	4	4	2	4	2	4	2	3	1	4	2	4	3	2	2	50
3	2	2	2	2	1	4	4	2	2	3	1	3	2	4	1	2	2	42
3	3	3	2	3	1	3	3	2	2	4	2	2	2	3	2	2	2	44
2	3	3	1	3	2	3	4	1	1	3	3	2	2	3	2	2	2	42
3	2	1	2	2	1	2	3	1	1	3	1	3	1	3	1	1	1	32
4	2	2	2	3	2	3	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	1	42
3	3	1	1	3	1	3	3	1	1	1	1	3	1	1	2	1	1	31
4	1	4	1	4	2	4	4	1	1	1	1	1	2	4	4	1	2	42
4	1	4	2	3	2	4	4	2	2	2	2	2	2	4	4	2	2	48
4	3	3	1	2	1	3	2	2	1	2	2	1	2	3	1	1	1	35
2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	3	2	3	3	1	1	35
3	2	2	2	3	1	3	3	2	1	2	4	4	2	4	4	2	2	46
4	2	2	2	3	2	2	4	3	2	1	2	4	2	4	4	2	2	47
3	2	2	4	4	2	4	4	2	2	4	2	4	2	4	3	2	2	52
4	2	2	2	2	2	4	4	2	2	2	2	3	2	4	3	2	2	46
2	4	3	2	4	2	2	3	4	2	2	2	2	2	4	4	2	2	48
4	1	1	1	2	1	4	3	4	2	2	3	4	1	3	4	2	2	44
3	2	2	2	4	2	4	4	2	2	2	2	4	2	4	4	2	2	49
3	1	2	2	2	2	3	2	4	2	4	2	4	2	4	4	2	2	47
4	2	2	2	4	2	4	4	2	2	2	2	4	2	3	2	2	2	47
3	3	2	2	3	2	4	3	2	1	2	2	2	2	3	2	1	2	41
3	3	3	2	3	1	3	2	4	2	4	2	3	1	3	2	2	2	45
4	1	1	3	3	2	4	3	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	33
4	4	4	2	4	1	4	1	4	2	3	2	3	2	4	1	1	2	48
3	1	2	4	2	2	4	3	1	1	3	1	3	2	3	2	1	2	40
4	2	2	2	4	2	4	4	4	2	4	2	2	2	4	2	2	2	50
4	2	1	2	3	2	4	4	1	2	2	2	3	2	3	2	2	2	43
3	2	2	2	3	1	3	1	2	1	2	1	3	1	3	1	1	1	33
4	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	42
3	2	2	4	2	2	4	4	2	2	2	2	4	2	4	4	2	2	49
3	3	4	2	4	2	4	4	4	2	2	2	2	2	4	4	2	2	52
4	4	1	2	2	2	1	1	3	1	1	1	3	1	3	1	1	1	33

3	2	2	1	3	2	4	2	1	2	2	2	1	2	4	3	2	2	40
2	3	1	4	2	2	4	3	1	2	2	2	1	1	4	2	1	1	38
3	3	3	1	3	1	3	3	1	1	2	2	2	2	4	2	2	2	40
4	2	1	3	3	2	4	2	2	2	2	3	3	2	3	2	1	2	43
3	2	2	2	4	1	4	3	2	2	2	2	3	2	4	2	2	2	44
2	3	2	1	1	2	2	2	2	1	1	1	3	1	3	2	2	1	32
3	1	2	1	1	2	2	3	4	1	3	2	3	2	3	2	1	2	38
2	4	2	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1	1	3	2	1	2	31
3	3	2	2	3	1	4	4	1	2	2	1	3	1	4	1	2	1	40
3	3	2	1	2	2	4	1	4	2	3	1	2	1	4	2	2	2	41
2	3	3	1	1	2	2	4	1	2	3	2	2	1	1	4	2	2	38
2	2	1	1	3	2	3	2	1	2	3	3	2	1	4	2	1	2	37
3	3	3	2	3	2	3	2	2	1	2	2	2	2	3	2	2	2	41
4	1	1	4	3	2	4	4	2	2	2	2	4	2	4	1	1	2	45
2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	38
2	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	37
3	4	4	3	3	2	3	3	4	2	4	4	3	2	1	1	2	2	50
3	4	4	3	4	3	3	3	2	1	2	2	3	2	1	2	2	2	46
1	3	2	1	1	2	1	1	2	2	4	2	1	2	1	1	1	2	30
1	4	4	4	1	2	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	2	32
1	3	3	1	1	1	1	1	3	2	3	3	1	2	1	1	2	2	32
2	4	4	2	2	1	2	2	4	2	4	4	2	3	2	2	1	2	45
2	3	4	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	4	2	2	2	43
2	1	1	2	2	2	2	2	3	1	1	1	2	2	2	2	1	2	31
3	2	2	3	3	3	4	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	45
2	3	3	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1	1	2	34
1	4	4	1	1	3	1	1	3	2	1	3	1	2	1	1	2	2	34
1	3	3	1	1	2	1	2	2	1	1	3	1	2	1	1	1	2	29
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	2	3	49
2	3	3	2	2	3	2	1	3	1	3	3	2	1	1	1	1	2	36
3	4	4	3	3	2	3	3	3	2	4	4	3	3	2	1	2	2	51
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1	1	1	33
1	1	1	1	1	2	1	1	4	1	1	4	1	2	1	1	2	2	28
2	4	4	2	2	3	2	2	4	3	4	4	2	3	1	1	1	2	46
4	4	4	4	4	2	4	4	3	2	1	3	4	2	3	3	2	2	55
4	4	4	4	4	2	4	4	2	2	3	2	4	3	1	2	2	2	53
2	4	4	2	2	3	2	2	2	1	2	2	2	1	1	1	1	1	35
3	4	4	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	1	1	3	3	2	49
2	4	4	2	2	2	2	2	3	2	3	3	2	3	1	3	2	2	44
2	3	3	2	2	2	2	2	3	2	3	3	2	2	2	1	1	2	39
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	4	3	2	2	51

4	4	4	4	4	3	4	4	3	1	1	3	4	3	4	1	1	2	54
4	3	2	4	4	2	4	4	3	2	1	3	4	3	4	4	2	2	55
2	4	4	2	2	2	2	2	3	1	2	2	2	2	1	1	1	1	36
2	3	3	2	2	3	2	2	3	2	3	3	2	1	1	2	2	1	39
3	3	3	1	4	2	3	2	2	1	2	2	2	1	3	2	2	1	39
4	2	2	4	4	2	4	1	3	1	3	3	1	2	2	3	1	2	44
3	3	3	4	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	53
2	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	47
1	2	1	1	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	35
2	2	1	2	1	2	2	1	3	2	1	2	2	3	3	2	1	2	34
2	2	2	3	2	1	1	2	3	2	2	2	2	2	3	1	2	2	36
2	2	2	3	2	2	2	1	3	1	2	2	2	2	2	2	3	2	37
3	2	3	4	2	2	3	2	2	3	4	3	2	2	3	2	3	3	48
2	1	1	4	2	1	1	2	2	1	1	1	1	3	1	1	1	1	27
1	1	1	1	1	1	4	1	4	1	1	1	1	2	4	1	1	1	28
1	2	3	2	1	2	2	2	3	2	2	2	1	2	3	3	3	1	37
3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	3	3	2	1	2	2	2	41
2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	36
3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	40
2	2	2	3	2	3	2	1	3	2	2	2	1	3	3	2	2	2	39
1	2	4	4	3	4	2	1	4	1	4	1	3	2	1	3	1	4	45
3	4	4	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	1	3	3	2	51
2	2	1	2	1	2	2	1	3	2	1	2	2	3	3	2	1	2	34
3	2	2	2	2	2	4	2	1	2	1	2	3	2	4	2	1	2	39
4	4	4	4	4	3	4	4	3	1	1	3	4	3	4	1	1	2	54
4	1	4	2	3	2	4	4	1	2	1	2	1	2	4	2	2	2	43
4	3	3	1	2	1	3	2	2	1	3	3	1	2	3	1	1	1	37
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	3	1	2	38
4	2	2	2	4	1	4	3	2	2	1	2	1	2	4	2	1	2	41
4	2	1	2	3	2	4	4	1	2	2	2	3	2	3	2	2	2	43

Skala Perilaku Konsiumtif

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	Total
4	1	1	4	3	4	1	3	3	1	1	4	4	4	1	2	4	4	4	1	2	4	4	4	2	4	74
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	34
3	2	1	2	2	1	4	4	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	1	2	2	2	4	1	2	4	50
2	2	1	1	3	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	4	1	1	3	4	4	1	4	49
2	2	3	3	3	2	2	1	2	2	2	1	1	2	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	2	2	51
1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	1	4	1	2	2	4	2	2	2	4	46
3	2	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	2	38
4	4	2	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	4	1	1	3	2	1	1	3	44
1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	32
3	1	2	2	1	1	2	3	1	1	1	4	1	1	3	1	2	3	1	1	3	1	1	2	1	4	47
1	3	1	3	3	3	2	2	3	1	2	4	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	2	3	64
1	2	2	4	4	4	1	1	4	1	1	4	4	3	1	1	3	3	3	1	1	3	3	3	1	2	61
4	2	2	3	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2	3	4	1	1	3	3	4	2	3	4	2	3	67
3	1	1	1	2	2	1	2	1	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	4	2	4	51
1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	29
4	2	2	3	2	1	4	2	2	1	1	1	1	2	3	3	3	4	1	1	2	2	3	3	1	2	56
2	3	2	1	3	2	1	3	3	1	4	4	2	3	1	1	4	3	1	3	3	2	3	1	2	3	61
4	3	2	3	2	3	2	3	3	1	2	4	3	4	3	2	3	3	4	2	2	1	3	2	3	3	70
3	2	2	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	2	2	4	3	3	2	2	1	4	2	2	66
2	2	2	1	1	2	1	2	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	1	1	1	3	2	3	1	2	41
3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	1	3	2	1	2	1	1	2	3	2	2	2	52
2	1	1	3	3	3	1	2	3	2	2	3	3	3	1	2	2	4	2	2	2	2	3	3	2	2	59
2	2	3	1	1	2	3	3	1	2	2	2	2	2	3	1	2	2	1	2	1	1	3	2	1	3	50
3	1	1	4	4	4	1	3	4	1	1	4	4	4	1	1	1	3	2	1	1	1	4	4	1	4	63
2	1	2	3	2	2	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	3	1	3	1	2	42
3	3	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	39
1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	30
2	1	1	4	2	4	2	1	4	1	1	2	2	2	1	3	4	3	3	1	1	1	2	4	1	4	57
3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	1	4	3	4	1	2	1	1	1	1	1	3	2	2	1	2	53
3	2	1	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	2	1	1	1	1	36
2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	52
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	3	1	3	35
2	3	2	1	1	1	3	2	1	2	3	1	1	1	3	3	1	2	1	3	3	2	1	1	3	1	48

4	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	33	
3	2	2	2	1	2	3	3	1	2	4	1	2	1	2	2	1	2	2	2	3	4	2	1	2	2	54
2	2	2	3	2	1	3	2	3	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	2	1	1	42	
3	1	3	2	1	1	2	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	47	
2	2	2	3	3	2	4	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	3	2	4	3	3	3	56	
3	1	1	3	3	3	1	1	3	3	1	3	3	3	1	3	3	3	3	1	1	1	3	3	1	58	
4	4	2	3	4	1	1	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	2	2	3	1	49	
2	1	2	4	2	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	2	4	1	2	2	48	
3	1	1	1	1	1	1	3	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	3	3	1	1	1	2	2	39	
4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	3	2	3	3	4	2	2	3	4	2	3	3	4	2	85	
1	2	2	1	2	1	2	1	1	3	1	2	1	2	2	2	1	3	1	4	3	1	2	1	1	44	
3	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	2	1	2	2	1	2	2	1	55	
1	1	1	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	1	1	54	
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	2	1	1	57	
2	1	2	3	3	4	1	2	3	1	1	4	4	4	1	4	4	4	4	1	1	2	3	4	2	69	
3	1	4	4	4	4	1	1	4	1	1	4	4	4	1	4	4	4	4	2	4	2	4	4	2	79	
3	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	3	3	3	3	4	4	4	4	1	1	2	4	4	1	71	
4	1	2	4	4	4	2	2	4	2	2	4	4	4	2	2	4	4	4	2	4	2	4	4	2	81	
1	1	1	4	4	4	1	1	4	1	1	4	3	3	1	3	3	3	2	3	1	2	3	3	1	60	
1	1	2	3	3	4	1	2	3	1	1	4	3	3	1	2	4	2	4	3	1	2	3	3	2	62	
2	2	2	4	3	4	1	3	4	2	2	4	4	3	2	3	4	4	4	2	1	4	2	4	2	76	
2	2	2	3	3	4	1	1	2	2	1	3	3	3	2	4	2	2	3	2	1	2	1	1	1	55	
2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1	2	2	2	1	2	2	41	
3	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	4	3	3	1	2	3	3	3	2	3	1	3	2	1	58	
2	1	2	2	4	3	2	1	4	1	1	4	4	4	1	3	4	4	4	4	3	4	4	4	1	74	
4	3	2	4	3	4	1	2	4	1	1	4	4	4	1	1	4	3	4	1	1	1	3	2	1	67	
1	1	2	3	4	4	1	1	4	1	1	3	3	4	2	1	4	3	3	1	2	2	2	2	2	60	
3	4	4	4	4	4	1	3	4	4	2	4	4	3	2	2	4	3	4	2	2	4	1	3	1	79	
2	2	2	3	2	4	2	2	2	1	2	3	3	3	2	2	3	3	4	1	1	1	4	3	1	61	
3	2	2	1	3	4	1	2	4	4	1	4	4	4	1	4	4	4	4	2	1	3	4	4	1	75	
2	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	3	3	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	38	
1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	3	1	1	1	1	1	1	31	
3	3	3	1	3	3	1	1	3	3	1	3	3	3	1	3	3	3	3	1	3	1	1	3	1	60	
4	3	4	4	1	4	4	4	3	1	3	4	4	4	4	4	3	3	4	3	1	4	2	3	3	84	
4	3	4	2	3	1	2	4	4	1	2	4	2	4	4	3	4	4	4	3	1	1	4	3	3	78	
2	2	2	2	4	4	3	1	4	1	1	4	4	4	3	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	82	
3	2	2	3	2	3	3	4	3	4	3	4	2	4	3	1	4	4	4	1	1	2	4	3	4	77	
2	4	2	3	3	4	1	2	4	4	3	4	4	4	1	2	1	3	4	4	1	2	4	4	2	76	
2	1	2	3	3	2	2	2	3	2	1	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	3	2	2	58	
3	3	2	3	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	3	2	3	3	3	3	2	3	83	
4	4	4	4	1	4	4	4	1	4	1	4	4	1	4	4	1	1	1	4	4	4	1	1	4	77	

4	4	4	3	2	2	4	4	2	3	2	2	1	2	3	4	2	2	2	2	3	4	1	1	3	2	68	
4	1	2	3	4	2	1	1	2	1	1	4	2	4	2	1	3	3	3	1	4	3	3	2	1	4	62	
4	4	2	3	4	4	2	3	3	1	2	4	4	4	4	4	4	3	3	1	3	3	4	3	1	3	80	
4	4	2	3	4	4	2	3	3	1	2	4	4	4	4	1	4	3	3	1	1	3	4	3	1	3	75	
2	3	3	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	40	
4	1	1	4	2	1	1	3	2	1	1	1	1	1	3	4	1	1	1	1	1	4	1	1	2	1	45	
2	3	3	3	3	3	2	2	3	1	1	2	3	3	2	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	59
3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2	2	3	2	3	3	2	3	3	2	3	2	2	3	68	
2	2	3	4	4	4	3	3	4	1	2	4	2	2	3	1	2	4	2	3	3	1	2	1	1	2	65	
3	2	3	2	3	3	4	3	4	1	1	3	2	2	3	1	4	3	2	3	3	2	2	2	2	2	65	
3	3	3	2	3	3	3	3	4	2	1	3	2	2	3	2	2	3	2	4	2	2	2	4	2	4	69	
4	4	3	3	3	4	4	3	4	1	1	3	4	1	2	1	2	4	4	3	3	2	2	4	1	3	73	
3	3	3	4	4	4	4	3	4	2	2	4	2	2	3	1	2	3	2	2	4	2	3	4	4	4	78	
1	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	4	4	2	1	1	1	4	1	4	4	1	4	4	1	2	73	
3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	4	1	2	3	1	3	3	3	1	1	1	1	1	1	3	59	
3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	64	
3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	3	2	2	3	2	4	3	3	3	2	4	3	4	2	4	72	
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	4	3	2	2	4	71	
2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	1	4	2	2	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	1	2	66	
2	1	3	2	2	4	4	4	4	1	1	3	4	3	2	2	3	3	4	1	3	3	4	2	2	3	70	
2	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	4	4	2	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	43	
2	3	3	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	40	
1	1	2	3	4	4	1	1	4	1	1	3	3	4	2	1	4	3	4	1	2	2	3	3	2	3	63	
3	3	3	4	4	4	4	3	4	2	2	4	2	2	3	1	2	3	2	2	4	2	3	2	2	2	72	
4	4	2	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	4	1	1	4	1	1	1	4	45	
3	2	1	2	2	1	4	4	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	3	2	1	3	46	
4	4	2	3	4	1	1	3	2	1	1	1	1	1	1	2	1	3	1	1	1	4	2	4	1	3	53	
3	2	2	4	2	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3	2	3	1	2	43	
3	2	2	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	37	

Lampiran 3. Uji Validitas

Skala Kontrol Diri

No. Item (x)	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0,8397	0,339	valid
2	0,4303	0,339	valid
3	0,4055	0,339	valid
4	0,7653	0,339	valid
5	0,8281	0,339	valid
6	0,3437	0,339	valid
7	0,8522	0,339	valid
8	0,7305	0,339	valid
9	0,3572	0,339	valid
10	0,3902	0,339	valid
11	0,3483	0,339	valid
12	0,3819	0,339	valid
13	0,849	0,339	valid
14	0,3662	0,339	valid
15	-0,0336	0,339	tidak valid
16	0,5813	0,339	valid
17	0,58	0,339	valid
18	0,3859	0,339	valid
19	0,3801	0,339	valid

Skala Perilaku Konsumtif

No. Item (x)	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0,3824	0,339	valid
2	0,3427	0,339	valid
3	0,3608	0,339	valid
4	0,043	0,339	tidak valid
5	0,3837	0,339	valid
6	0,3946	0,339	valid
7	0,6726	0,339	valid
8	0,3961	0,339	valid

9	0,4048	0,339	valid
10	0,5413	0,339	valid
11	0,3589	0,339	valid
12	0,3646	0,339	valid
13	0,8051	0,339	valid
14	0,6629	0,339	valid
15	0,7045	0,339	valid
16	0,4409	0,339	valid
17	0,1966	0,339	tidak valid
18	0,3774	0,339	valid
19	0,6664	0,339	valid
20	0,6708	0,339	valid
21	0,5625	0,339	valid
22	0,5373	0,339	valid
23	0,3441	0,339	valid
24	0,2549	0,339	tidak valid
25	0,3944	0,339	valid
26	0,6182	0,339	valid
27	0,6033	0,339	valid
28	0,3222	0,339	tidak valid
29	0,3742	0,339	valid
30	0,712	0,339	valid

Lampiran 4. Uji Reliabilitas

Skala Kontrol Diri

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.853	19

Perilaku Konsumtif

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.873	30

Lampiran 5. Uji Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Perilaku Konsumtif	103	29	85	57.71	14.576
Kontrol Diri	103	27	55	41.27	6.938
Valid N (listwise)	103				

Lampiran 6. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual	
N		103	
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000	
	Std. Deviation	14.45626910	
Most Extreme Differences	Absolute	.060	
	Positive	.060	
	Negative	-.058	
Test Statistic		.060	
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c		.200 ^d	
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^e	Sig.	.470	
	99% Confidence Interval	Lower Bound	.457
		Upper Bound	.483

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

e. Lilliefors' method based on 10000 Monte Carlo samples with starting seed 1502173562.

Lampiran 7. Uji Linearitas

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Perilaku Konsumtif * Kontrol Diri	Between Groups	(Combined)	8052.895	28	287.603	1.563	.066
		Linearity	354.923	1	354.923	1.929	.169
		Deviation from Linearity	7697.972	27	285.110	1.549	.072
Within Groups			13618.367	74	184.032		

Total	21671.262	102			
-------	-----------	-----	--	--	--

Lampiran 8. Uji Hipotesis

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.300 ^a	.090	.081	5.956

a. Predictors: (Constant), Kontrol Diri

b. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif