

BAB II

TINJAUAN TEORETIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Perilaku Konsumtif

2.1.1.1 Pengertian Perilaku Konsumtif

Perkembangan zaman yang semakin modern dan kompleks turut membawa perubahan terhadap perilaku masyarakat dalam berkonsumsi. Salah satunya yaitu berkembangnya perilaku konsumtif di masyarakat. Perilaku konsumtif adalah suatu perbuatan mengkonsumsi barang atau jasa di luar batas kebutuhan (Rohana, 2017:2). Sedangkan menurut Mowen & Minor dalam Rahmatika dan Kusmaryani (2020:177) menyatakan bahwa “*Consumptive behavior is defined as a human tendency to consume unlimited consumption, where they are more concerned with wants than needs*”.

Perilaku konsumtif seperti penjelasan tersebut saat ini sangat mudah kita temukan sehari-hari di masyarakat. Namun, kelompok remaja merupakan kelompok yang relatif paling mudah terpengaruh oleh pola konsumsi yang berlebihan, meskipun tingkat konsumtifnya berbeda-beda. Sejalan dengan pendapat dari Mowen & Minor, Mawo, Thomas dan Sunarto (2017:60) menyatakan bahwa “Perilaku konsumtif adalah segala kegiatan yang berkaitan dengan tindakan manusia dalam mengkonsumsi suatu barang tanpa didasarkan pada pertimbangan kebutuhan melainkan lebih pada pertimbangan pemuasan diri atau keinginan”. Individu yang tidak rasional dalam melakukan konsumsi baik barang ataupun jasa akan mengesampingkan aspek kebutuhannya dan lebih mengutamakan keinginannya dengan tujuan mencapai kepuasan yang sifatnya sesaat. Enrico, Aron & Oktavia (2014:2) menyatakan bahwa “*Even if someone already fulfill their desire, another desire will come again*”. Karena seperti yang

kita ketahui bahwa keinginan sifatnya tidak terbatas dan akan selalu muncul terus menerus mengikuti hasrat walaupun keinginan-keinginan sebelumnya telah terpenuhi, hal tersebut sesuai dengan sifat manusia yang tidak pernah merasa puas akan sesuatu. Ditambah dengan semakin tingginya kompleksitas masyarakat di era modern ini terutama dalam hal konsumsi. Dahulu masyarakat hanya memfokuskan konsumsi mereka pada pemenuhan kebutuhan yang sifatnya subsisten dibandingkan keinginan-keinginan. Namun, kini seiring dengan meningkatnya perekonomian membuat kebutuhan dasar masyarakat mudah untuk terpenuhi sehingga mendorong masyarakat untuk meningkatkan konsumsinya terhadap barang-barang yang sifatnya bukan kebutuhan mendesak lebih kepada pemuasan hasrat atau keinginan. Kondisi tersebut sangat didukung dengan membanjirnya berbagai produk yang kini lebih heterogen dan tidak sedikit pula barang-barang tersebut bersifat barang sekunder, barang tersier bahkan merupakan barang komplementer.

Berdasarkan pendapat beberapa ahli di atas, dapat penulis simpulkan bahwa perilaku konsumtif adalah segala aktivitas mengkonsumsi barang atau jasa tanpa didasarkan pada aspek kebutuhan namun lebih mengutamakan aspek keinginan sehingga menimbulkan kecenderungan untuk melakukan aktivitas konsumsi barang atau jasa yang tidak terbatas.

2.1.1.2 Faktor-Faktor Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif adalah perilaku yang mengacu pada perilaku konsumsi yang tidak rasional, dimana konsumsi tidak didasarkan pada kebutuhan namun mengutamakan aspek keinginan dan kepuasan. Perilaku konsumtif tidak terlahir dengan sendirinya, ada banyak faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif dapat terjadi. Sangaji dan Sopiah dalam Sagita (2017:35) mengemukakan bahwa faktor psikologis, faktor situasional, dan faktor sosial merupakan tiga faktor utama yang dapat mempengaruhi perilaku konsumsi seseorang. Faktor Psikologis terdiri dari persepsi, motivasi, pembelajaran, sikap dan kepribadian. Faktor situasional terdiri dari keadaan sarana dan prasarana tempat belanja,

waktu berbelanja, penggunaan produk, dan kondisi saat pembelian. Sedangkan faktor sosial terdiri dari undang-undang/peraturan, keluarga, kelompok referensi, kelas sosial, dan budaya.

Menurut Setiadi dalam Fuadi (2018:32), terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif, yaitu :

- a. Faktor-faktor kebudayaan, yaitu :
 - 1) Kebudayaan
Kebudayaan diartikan sebagai hasil transmisi kreativitas manusia dari generasi ke generasi dimana sebagian menentukan pola dan tingkah laku manusia sebagai bagian dari masyarakat. Budaya merupakan masalah yang berisi unsur pengetahuan, kepercayaan diri, seni, etika, moral dan norma sosial. Oleh karena itu, ketika melakukan konsumsi unsur budaya akan selalu melekat di dalamnya dan konsumen akan mendapatkan serangkaian nilai, konsep dan perilaku dari proses konsumsi yang dilakukan.
 - 2) Sub budaya
Identifikasi yang lebih spesifik dari suatu kelompok masyarakat yaitu melalui adanya sub budaya. Sub budaya memiliki pola khusus tertentu sehingga pola konsumsinya pun akan terpengaruh seperti ketika dalam memutuskan barang atau jasa yang digunakan..
 - 3) Kelas sosial
Kelas sosial adalah kelompok yang cenderung memiliki kesamaan dalam suatu masyarakat dan berlangsung lama, tersusun dalam tingkatan tertentu, serta memiliki anggota dengan kesamaan nilai, minat, dan perilaku.
- b. Faktor-faktor sosial, yaitu :
 - 1) Kelompok referensi
Kelompok referensi atau kelompok acuan terdiri dari seluruh anggota kelompok yang memiliki pengaruh, baik langsung maupun tidak langsung yang berpengaruh terhadap sikap maupun perilaku seseorang. Mereka akan menciptakan tekanan di lingkungannya yang bertujuan agar orang lain menyesuaikan diri sehingga akan berpengaruh terhadap pilihan dan merek produk seseorang.
 - 2) Keluarga
Keluarga didefinisikan sebagai dua atau lebih orang yang hidup bersama melalui darah, perkawinan atau adopsi. Saat membuat keputusan pembelian, faktor keluarga berperan sebagai pengambilan inisiatif, pengaruh, pengambilan keputusan, pembeli dan pemakai.
 - 3) Peran dan status
Seseorang biasanya berpartisipasi dalam kelompok masyarakat sehingga akan memiliki peran serta status. Dalam menentukan pembelian, seseorang akan dipengaruhi oleh peran dan posisinya dalam kelompok masyarakat.
- c. Faktor-faktor pribadi, yaitu :

- 1) Usia dan tahapan dalam siklus hidup
Setiap tahapan siklus hidup, seseorang akan mengkonsumsi barang atau jasa sesuai dengan kebutuhannya berdasarkan pada usia tertentu. Perubahan atau transformasi tertentu umumnya terjadi ketika pada usia dewasa.
 - 2) Bekerja
Untuk kelompok yang bekerja maka akan memiliki daya beli tertentu sehingga mampu melakukan konsumsi sesuai dengan penghasilan yang dimiliki. Kelompok dengan penghasilan di atas rata-rata memiliki kemampuan lebih sehingga dapat membeli lebih banyak produk di pasar.
 - 3) Status ekonomi
Status ekonomi seseorang dapat diukur dengan melihat pendapatan yang dapat dibelanjakan (*disposable income*), tabungan dan aset, kemampuan meminjam dan sikap terhadap tabungan. Seseorang dengan status ekonomi di atas rata-rata cenderung mengkonsumsi lebih banyak barang.
 - 4) Gaya hidup
Gaya hidup adalah cara hidup yang diekspresikan melalui aktivitas sehari-hari, minat dan pendapat seseorang. Gaya hidup secara langsung akan menggambarkan status sosial seseorang tercermin melalui pilihan produk yang digunakan.
 - 5) Kepribadian dan kontrol diri
Kemampuan memilih atau membeli seseorang didasari pada perilaku yang diyakini atau disetujui. Kemampuan kontrol diri dalam menentukan pilihan akan berjalan dengan baik bila ada kebebasan dan kesempatan dalam mempertimbangkan hal-hal yang sama memberatkan antar produk tertentu.
- d. Faktor-faktor psikologis, yaitu :
- 1) Motivasi
Ketika kebutuhan sudah mencapai tingkat tertentu maka akan berubah menjadi motivasi. Motivasi atau keinginan untuk membeli ditentukan berdasarkan tingkat kebutuhan, mulai dari yang paling penting hingga kebutuhan yang kurang penting atau dari kebutuhan psikologis sampai dengan kebutuhan aktualisasi diri.
 - 2) Persepsi
Persepsi didefinisikan sebagai proses seseorang untuk mengatur dan menafsirkan informasi yang masuk yang selanjutnya dijadikan sebagai gambaran yang bermakna untuk menentukan keputusan pembelian maupun keputusan konsumsi.
 - 3) Proses pembelajaran
Proses pembelajaran adalah proses perubahan pengetahuan, sikap dan perilaku dari adanya pengalaman belajar. Ide dari proses belajar yaitu adanya pengulangan yang akan menguatkan pengetahuan sehingga dapat mengembangkan kebiasaan membeli ke arah yang lebih rasional.

4) Kepercayaan

Kepercayaan merupakan pemikiran deskriptif seseorang mengenai sesuatu. Jika seseorang telah yakin terhadap suatu produk, maka akan dengan mudah untuk memilih mengkonsumsi produk tersebut.

Waryanti (2016) berpendapat bahwa terdapat dua faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif, yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal mencakup keluarga, kelas sosial, kebudayaan, strategi marketing dan kelompok referensi. Faktor internal mencakup motivasi, persepsi, sikap, gaya hidup, kepribadian dan belajar.

Selain itu Sumarwan dalam Keren dan Sulistiono (2019:320) menyatakan bahwa faktor perbedaan individu dan lingkungan konsumen merupakan faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Faktor perbedaan individu meliputi motivasi, kepribadian, konsep diri, pengolahan informasi dan persepsi, proses belajar, pengetahuan, sikap dan agama. Faktor lingkungan konsumen meliputi budaya, karakteristik demografi, sosial dan ekonomi, keluarga, kelompok acuan, lingkungan dan situasi konsumen dan teknologi.

Berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen yang telah diuraikan di atas, penulis menggunakan tiga faktor, yaitu konformitas teman sebaya, hasil belajar ekonomi dan kontrol diri. Pemilihan faktor-faktor tersebut dirasa sesuai dengan kondisi yang ada di Universitas Swadaya Gunung Jati berdasarkan pra penelitian yang dilakukan penulis. Hasil observasi awal yang telah dilakukan memberikan informasi yang mengarah pada faktor yang diduga menjadi penyebab terjadinya perilaku konsumtif mahasiswa di Universitas Swadaya Gunung Jati yaitu konformitas teman sebaya, hasil belajar ekonomi dan kontrol diri.

2.1.1.3 Dampak Perilaku Konsumtif

Suatu kemajuan yang terjadi di berbagai bidang pastinya akan memiliki dampak, baik dampak positif maupun negatif. Dalam bidang ekonomi misalnya, kemajuan akan mendorong masyarakat untuk meningkatkan taraf hidupnya dengan melakukan konsumsi berlebih seiring dengan membanjirnya berbagai

produk baik dari dalam negeri maupun luar negeri akibat terbukanya pasar melalui arus globalisasi. Perilaku masyarakat tersebut mendorong terbentuknya perilaku konsumtif yang menimbulkan berbagai dampak dalam kehidupan. Wagne dalam Pambudi (2017:20-21) menambahkan bahwa perilaku konsumtif ini pada beberapa sisi memberikan dampak positif, antara lain:

1. Membuka dan meningkatkan lapangan kerja, karena produksi barang secara massal akan membutuhkan lebih banyak tenaga kerja.
2. Menambah motivasi konsumen untuk meningkatkan pendapatannya, karena dengan tingkat pendapatan yang tinggi, konsumen mampu membeli berbagai jenis barang dan dalam jumlah yang diinginkan.
3. Terciptanya pasar-pasar baru bagi produsen seiring dengan jumlah komoditas yang dikonsumsi masyarakat yang terus meningkat, sehingga produsen akan membuka pasar baru agar lebih mudah menyediakan barang dan jasa kepada masyarakat.

Namun jika dilihat dari sisi negatifnya, menurut Kurniawan (2017:113) perilaku konsumtif akan menimbulkan dampak sebagai berikut:

1. Gaya hidup boros akan mengakibatkan kecemburuan sosial karena orang akan membeli berbagai barang yang diinginkan tanpa memperhatikan harga barang tersebut murah atau mahal, dibutuhkan atau tidak, sehingga bagi orang yang tidak memiliki kemampuan finansial yang sama tidak dapat mengikuti gaya hidup tersebut. Bahkan akibat tidak memiliki kemampuan finansial yang memadai, mahasiswa dapat menempuh berbagai cara agar dapat membeli barang dengan harga mahal dengan cara yang melanggar hukum.
2. Menurunkan peluang seseorang untuk menabung karena orang akan membelanjakan lebih banyak uangnya daripada menabung.
3. Cenderung tidak mempertimbangkan kebutuhan di masa depan dan orang lebih banyak mengonsumsi barang di masa kini tanpa mempertimbangkan kebutuhannya di masa depan.

Berdasarkan uraian di atas mengenai dampak dari perilaku konsumtif, penulis menyimpulkan bahwa perilaku konsumtif sangat merugikan terutama bagi kalangan mahasiswa yang masih termasuk dalam kategori usia remaja yang mana tingkat konsumtifnya cenderung tinggi. Mereka akan semakin berlomba-lomba untuk menampilkan diri berperilaku hedonis dan melupakan hakikatnya sebagai mahasiswa yaitu untuk fokus dalam belajar dan menggapai cita-cita.

2.1.1.4 Indikator Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif dapat diketahui apabila terdapat indikator-indikator yang bisa menjelaskan bagaimana perilaku konsumtif terjadi. Terdapat berbagai komponen yang digunakan untuk mengukur perilaku konsumtif. Menurut Sumartono dalam Fuadi (2018:27-29) karakteristik atau indikator perilaku konsumtif adalah sebagai berikut :

- 1) Membeli produk karena iming-iming hadiah
Seseorang berperilaku konsumtif karena adanya tawaran hadiah apabila membeli suatu produk tertentu.
- 2) Membeli produk karena kemasannya menarik
Seseorang membeli suatu produk karena adanya rasa ketertarikan pada kemasan atau *packaging* yang rapi, warna yang menarik atau kemasan yang dihias.
- 3) Membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi
Seseorang yang cenderung *fashionable* akan meningkatkan keinginan tinggi untuk membeli produk-produk yang dapat menunjang penampilannya sehingga diharapkan dapat menarik perhatian orang lain.
- 4) Membeli produk atas pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat atau kegunaannya)
Seseorang membeli produk karena atas dasar harga seperti adanya potongan harga atau diskon, tanpa melihat apakah produk tersebut sesuai dengan kebutuhannya.
- 5) Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status
Seseorang berperilaku konsumtif karena untuk menjaga atau meningkatkan status sosialnya. Perilaku ini dilakukan oleh kelompok kelas atas yang memiliki kemampuan membeli produk-produk mahal, bersosialisasi dengan kelompok elit lainnya dan di tempat yang dianggap eksklusif.
- 6) Memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk
Seseorang membeli atas dasar *nge-fans* atau mengidolakan tokoh tertentu yang menjadi model iklan tersebut.
- 7) Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi.
- 8) Mencoba produk lebih dari dua jenis yang berbeda
Seseorang membeli produk yang sama dengan merek yang berbeda ditujukan untuk membandingkan mana yang lebih unggul atau sekedar hanya untuk mengoleksi produk tertentu.

Menurut Engel, Blackwell, dan Miniard dalam Maharani (2019:8-9), terdapat tiga aspek perilaku konsumtif yang dapat dijadikan sebagai indikator

perilaku konsumtif, yaitu sebagai berikut:

- 1) Pembelian Impulsif (*Impulsive buying*)
Aspek ini menunjukkan bahwa seseorang berperilaku membeli semamata karena didasari oleh hasrat yang tiba-tiba atau keinginan sesaat, dilakukan tanpa terlebih dahulu mempertimbangkannya, tidak memikirkan apa yang akan terjadi kemudian dan biasanya bersifat emosional.
- 2) Pemborosan (*Wasteful buying*)
Perilaku konsumtif sebagai salah satu perilaku yang menghambur-hamburkan banyak dana tanpa disadari adanya kebutuhan yang jelas.
- 3) Mencari kesenangan (*Non rational buying*)
Suatu perilaku dimana konsumen membeli sesuatu yang dilakukan semamata untuk mencari kesenangan. Salah satu yang dicari adalah kenyamanan fisik dimana para remaja dalam hal ini dilatarbelakangi oleh sifat remaja yang akan merasa senang dan nyaman ketika dia memakai barang yang dapat membuatnya lain daripada yang lain dan membuatnya merasa trendi.

Dari beberapa indikator yang dikemukakan oleh Sumartono serta Engel, Blackwell, dan Miniard, dapat dilihat bahwa indikator yang dikemukakan oleh Engel, Blackwell, dan Miniard meringkas indikator yang telah dikemukakan oleh Sumartono menjadi tiga indikator. Sehingga dari kedua pendapat mengenai indikator tersebut, dapat penulis simpulkan indikator perilaku konsumtif yang digunakan dalam penelitian ini yaitu :

- a. Pembelian Impulsif (*Impulsive buying*)
 1. Membeli produk karena iming-iming hadiah
 2. Membeli produk karena kemasannya menarik
 3. Membeli produk atas pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat atau kegunaannya)
- b. Pemborosan (*Wasteful buying*)
 1. Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi
 2. Keinginan mencoba produk lebih dari dua jenis yang berbeda
- c. Mencari kesenangan (*Non rational buying*)
 1. Membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi
 2. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status
 3. Memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk

2.1.2 Kontrol Diri

2.1.2.1 Pengertian Kontrol Diri

Individu dalam melakukan konsumsi dapat didorong oleh faktor-faktor tertentu. Salah satu faktor yang menentukan kecenderungan perilaku konsumtif adalah kepribadian. Menurut Chita, David dan Pali (2015:297) berpendapat bahwa “*Self-control* pada remaja merupakan kapasitas dalam diri yang dapat digunakan untuk mengontrol variabel-variabel luar yang menentukan tingkah laku”. Sedangkan Hurlock dalam Munazzah (2016:23) mengatakan bahwa “Kontrol diri berkaitan dengan bagaimana individu mengendalikan emosi serta dorongan-dorongan yang ada dalam dirinya”. Pengendalian diri mengarah pada penyaluran energi-energi dan emosi yang diekspresikan ke arah yang positif untuk menghindari keburukan dan dapat diterima secara sosial. Selain itu, Kumalasari dan Soesilo (2019:62) berpendapat “Kontrol diri merupakan salah satu potensi yang dapat digunakan dan dikembangkan oleh individu dalam menghadapi kondisi di lingkungan sekitar”. Kontrol diri menjadi bagian penting dalam individu dalam menyikapi dan menentukan reaksi atas segala hal yang terjadi pada lingkungannya.

Menurut Tangney, Baumister, dan Boone dalam Fuadi (2018:31) mengatakan bahwa “Kontrol diri adalah kemampuan untuk mengesampingkan atau mengubah respon batin seseorang, serta mencegah kecenderungan perilaku yang tidak diinginkan dan menahan diri dari melakukan perilaku tersebut”. Kontrol diri dianggap juga sebagai kapasitas untuk mengubah dan menyesuaikan agar mengarahkan diri ke arah yang lebih baik sehingga tercipta kesesuaian antara dirinya dengan dunianya. Lebih lengkap Udayanthi, Herawati dan Julianto (2018:198) berpendapat bahwa “Kontrol diri merupakan kemampuan untuk mengontrol dan mengolah faktor-faktor perilaku sesuai dengan situasi dan kondisi untuk menampilkan diri dalam melakukan sosialisasi, kemampuan untuk mengendalikan perilaku, kemampuan menarik perhatian,

keinginan mengubah perilaku agar sesuai untuk orang lain, menyenangkan orang lain, selalu konform dengan orang lain dan menutupi perasaannya”.

Berdasarkan berbagai pendapat para ahli di atas, dapat penulis simpulkan bahwa pengertian dari kontrol diri adalah kemampuan seseorang mengendalikan, mengelola dan mengubah emosi maupun dorongan dalam dirinya untuk menampilkan diri dan bertindak dalam menghadapi lingkungan di sekitarnya agar lebih bermanfaat dan membawa individu kearah yang lebih positif.

2.1.2.2 Faktor-Faktor Kontrol Diri

Seperti faktor psikologis lainnya, kontrol diri juga dipengaruhi oleh beberapa faktor. Secara garis besar faktor yang mempengaruhi kontrol diri antara lain yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Menurut Hurlock dalam Harahap (2017:141) faktor eksternal diantaranya adalah lingkungan keluarga. Dalam lingkungan keluarga terutama orang tua akan menentukan bagaimana kemampuan mengontrol diri seseorang. Jika orang tua telah memberlakukan sikap disiplin yang kuat pada anak sejak kecil, dan orang tua konsisten dengan segala konsekuensi apabila anak menyimpang dari apa yang telah ditetapkan, maka sikap konsistensi inilah yang akan diinternalisasi oleh anak dan kemudian akan menjadi kontrol diri baginya.

Faktor internal yang menjadi bagian dalam kemampuan diri adalah usia. Semakin bertambah usia seseorang maka akan cenderung semakin baik kemampuan mengontrol diri orang tersebut. Hurlock dalam Fuadi (2018:32-33) menyatakan bahwa “Faktor internal lainnya adalah kematangan”. Kematangan di sini tidak serta merta berdasarkan usia seseorang, melainkan berdasarkan kapasitas diri dalam mengkondisikan diri untuk bereaksi terhadap lingkungannya secara bijaksana. Jadi, tidak selamanya usia menjadi patokan dasar atas kematangan seseorang. Usia hanyalah patokan yang dapat dihitung, sedangkan kematangan tidak dapat diukur secara matematik karena sifatnya subjektif dalam diri seseorang.

Lebih lanjut faktor-faktor kontrol diri menurut (Skinner dalam Calvin & Gardner 1993 : 326), yaitu :

- 1) Peristiwa lingkungan atau situasi
Merupakan faktor yang berperan penting dalam proses kontrol diri. Setiap orang mempunyai strategi yang berbeda pada situasi tertentu, dimana strategi tersebut memiliki karakteristik yang unik. Situasi yang dihadapi akan dipersepsi berbeda oleh setiap orang, bahkan terkadang situasi yang sama dapat dipersepsi yang berbeda pula sehingga akan mempengaruhi cara memberikan reaksi terhadap situasi tersebut. Setiap situasi mempunyai karakteristik tertentu yang dapat mempengaruhi pola reaksi yang akan dilakukan oleh seseorang.
- 2) Pengalaman
Pengalaman akan membentuk proses pembelajaran pada diri seseorang. Pengalaman yang diperoleh dari proses pembelajaran lingkungan keluarga juga memegang peran penting dalam kontrol diri seseorang, khususnya pada masa anak-anak. Pada masa selanjutnya seseorang bereaksi dengan menggunakan pola pikir yang lebih kompleks dan pengalaman terhadap situasi sebelumnya untuk melakukan tindakan, sehingga pengalaman yang positif akan mendorong seseorang untuk bertindak yang sama, sedangkan pengalaman negatif akan dapat merubah pola reaksi terhadap situasi tersebut.
- 3) Bertambahnya usia
Pada dasarnya akan diikuti dengan bertambahnya kematangan dalam berpikir dan bertindak. Hal ini dikarenakan pengalaman hidup yang telah dilalui lebih banyak dan bervariasi, 13 sehingga akan sangat membantu dalam memberikan reaksi terhadap situasi yang dihadapi.

Sedangkan menurut (Chaple dalam Iga dan dewi 2012 : 4) faktor kontrol diri yaitu:

- 1) Keluarga memiliki peran penting pada individu dalam bertindak dan berperilaku. Apabila situasi keluarga memberikan sebuah dukungan pada individu maka perilaku menyimpang sulit terjadi.
- 2) Teman Sebaya memiliki sebuah pengaruh yang besar pada individu dimana individu masuk ke dalam lingkungan sosial.
- 3) Lingkungan tempat tinggal yaitu tempat dimana individu tinggal dan bergaul.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kontrol diri yaitu faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal termasuk di dalamnya yaitu pola asuh orang tua, lingkungan keluarga, budaya, teman sebaya dan keadaan atau situasi dimana individu berada dalam suatu lingkungan yang memberikan suatu stimulus yang akan direspon oleh

individu. Sedangkan faktor usia, kematangan, pengalaman dan pribadi individu merupakan faktor internal yang mempengaruhi kontrol diri.

2.1.2.3 Jenis-Jenis Kontrol Diri

Kontrol diri memiliki berbagai jenis yang dibedakan berdasarkan tingkatan pengendalian dalam diri yang dimiliki seseorang yang menentukan kualitas kontrol diri itu sendiri. Block dan Block menjelaskan ada tiga jenis kualitas kontrol diri, yaitu: *over control*, *under control*, dan *appropriate control* (Nur Gufron & Rini Risnawati, 2011:31).

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

2.1.2.4 Indikator Kontrol Diri

Averill dalam Harahap (2017:139-140) menyatakan bahwa ada tiga jenis kemampuan kontrol diri yang meliputi tiga aspek yang selanjutnya dapat dijadikan sebagai indikator mengukur variabel kontrol diri. Averill menyebut kontrol diri dengan sebutan kontrol personal, yaitu kontrol perilaku (*behavioral control*), kontrol kognitif (*cognitive control*), dan mengontrol keputusan (*decisional control*).

- 1) Kontrol perilaku (*behavior control*)
Kontrol perilaku adalah kesiapan suatu respon yang secara langsung dapat memengaruhi keadaan yang tidak menyenangkan. Terdapat dua komponen dalam mengontrol perilaku. Komponen pertama, mengatur pelaksanaan (*regulated administration*) merupakan kemampuan individu mengenai siapa yang mengendalikan keadaan, apakah dirinya atau hal-hal di luar dirinya. Komponen kedua, kemampuan memodifikasi stimulus (*stimulus modifiability*) merupakan kemampuan untuk mengetahui cara dan waktu suatu stimulus yang tidak diinginkan untuk dihadapi.
- 2) Kontrol kognitif (*cognitive control*)
Kontrol kognitif adalah kemampuan individu dalam memproses informasi yang tidak diinginkan dengan menafsirkan dan mengevaluasi atau

mengaitkan peristiwa dalam kerangka kognitif sebagai adaptasi psikologis atau mengurangi tekanan. Kontrol kognitif terdiri dari dua bagian yaitu memperoleh informasi (*information gain*) dan melakukan penilaian (*appraisal*). Melalui adanya informasi yang diperoleh, individu dapat mengantisipasi suatu keadaan. Sedangkan, melakukan penilaian berarti individu mengevaluasi dan mengartikan suatu situasi secara subjektif.

3) Mengontrol keputusan (*decisional control*)

Mengontrol keputusan adalah kemampuan individu untuk memilih tindakan sesuai dengan apa yang diyakini atau disetujui. Kontrol diri dalam menentukan pilihan akan berfungsi dengan baik apabila adanya suatu kesempatan dan kebebasan atau kemungkinan pada diri seorang individu untuk memilih berbagai tindakan.

Selain aspek diatas, ada lima aspek kontrol diri menurut Tangney,

Baumeister dan Boone dalam Munazzah (2016:26-29):

1) *Self-Discipline*

Aspek ini menilai tentang kedisiplinan diri individu dalam melakukan suatu. Disiplin dalam hal ini individu bisa fokus pada tugas individu yang memiliki *self-discipline* maupun menahan diri dari hal-hal lain yang dapat mengganggu konsentrasinya.

2) *Deliberate/Non-Impulsive*

Aspek ini menilai tentang kecenderungan individu untuk melakukan suatu tindakan yang tidak impulsif. Individu dengan kecenderungan *deliberate* mempunyai pertimbangan yang baik, bersifat hati-hati, dan tidak tergesa-gesa dalam pengambilan keputusan atau bertindak.

3) *Healthy Habits*

Mengatur tentang kebiasaan atau pola hidup sehat individu. Individu dengan kecenderungan *healthy habits* akan mampu menolak sesuatu yang dapat menimbulkan dampak buruk bagi dirinya meskipun hal tersebut menyenangkan. Individu tersebut akan mengutamakan hal-hal yang memberikan dampak positif meski dampak tersebut tidak diterima secara langsung.

4) *Work Ethic*

Menilai tentang etika individu dalam melakukan aktivitas sehari-hari. Individu yang memiliki etos kerja mampu menyelesaikan tugas tanpa terpengaruh hal-hal yang ada di luar tugasnya.

5) *Reliability*

Menilai kemampuan individu dalam menangani sebuah tantangan. Individu yang memiliki reliabilitas mampu melaksanakan rencana jangka panjang dalam pencapaian tertentu.

Berdasarkan uraian diatas, penulis menyimpulkan indikator kontrol diri yang sesuai dengan penelitian ini yaitu tiga indikator yang dikemukakan oleh Averill yaitu kontrol perilaku (*behavior control*), kontrol kognitif (*cognitive control*) dan mengontrol keputusan (*decisional control*).

2.1.3 Hasil Belajar Ekonomi

2.1.3.1 Pengertian Belajar

Hasil belajar terdiri dari dua kata yaitu hasil dan belajar. Kedua kata tersebut masing-masing mengandung maknanya tersendiri. Oleh karena itu, sebelum mengarah ke pengertian hasil belajar, ada baiknya pembahasan diarahkan terlebih dahulu ke masing-masing permasalahan agar mendapatkan pemahaman lebih jauh mengenai makna kata hasil dan belajar. Belajar adalah perubahan yang terjadi dalam kemampuan manusia setelah belajar secara terus menerus, bukan hanya disebabkan karena proses pertumbuhan saja namun dipengaruhi oleh faktor dari luar diri dan faktor dalam diri dan keduanya saling berinteraksi (Gagne dalam Festiawan, 2020:8). Seseorang akan mengalami perubahan berupa penambahan baik secara pengetahuan maupun kemampuan setelah mengikuti kegiatan belajar mengajar. Sedangkan menurut Slameto (2010:2) belajar dapat didefinisikan sebagai berikut:

Belajar adalah suatu proses usaha yang dilakukan seseorang untuk memperoleh suatu perubahan tingkah laku yang baru secara keseluruhan, sebagai hasil pengalamannya sendiri dalam interaksi dengan lingkungannya. Artinya belajar selalu menekankan pada proses sehingga seseorang dapat merasakan adanya perubahan perilaku. Belajar juga berarti tidak hanya di kelas saja melainkan sesuatu yang mengakibatkan perubahan perilaku. Belajar adalah kegiatan yang berproses dan merupakan unsur yang sangat fundamental dalam penyelenggaraan setiap jenis dan jenjang pendidikan.

Lebih lanjut belajar adalah perubahan disposisi atau kemampuan yang dicapai seseorang melalui aktivitas yang diperoleh langsung dari proses pertumbuhan seseorang secara alamiah, (Suprijono dalam Sulfemi, 2018:4). Melalui proses pembelajaran individu akan merasakan pengalaman-pengalaman yang bermakna terhadap hasil belajar yang diperoleh yang menempatkan individu ke arah yang lebih baik. Menurut Sanjaya dalam Nurrita (2018:174) “Belajar bukanlah sekedar mengumpulkan pengetahuan, namun proses mental yang terjadi dalam diri seseorang”. Belajar tidak hanya melulu pada penambahan pengetahuan akademis saja, namun seiring dengan interaksi antara individu dengan

lingkungannya lebih jauh akan membentuk mental individu. Wahab dalam Syafi'i, Marfiyanto dan Rodiyah (2018:117), mengutip pendapat dari beberapa pakar psikologi mengenai pengertian belajar, diantaranya yaitu :

- a) Skinner, seperti yang dikutip Barlow dalam bukunya *Educational psychology: The Teaching Learning Process*, berpendapat bahwa belajar adalah suatu proses adaptasi atau penyesuaian tingkah laku yang berlangsung secara progresif (*a process of progressive behavior adaptation*).
- b) Hintzman dalam bukunya *The Psychology of Learning and Memory* berpendapat *Learning is change in organism due to experience which can affect the organism's behavior*. Artinya, belajar adalah suatu perubahan yang terjadi dalam diri organisme (manusia dan hewan) disebabkan oleh pengalaman yang dapat mempengaruhi tingkah laku organisme tersebut.
- c) Witting dalam bukunya, *Psychology of Learning*, mendefinisikan belajar sebagai: *any relatively permanent change in an organism's behavioral repertoire that occurs as a result of experience*. Belajar ialah perubahan yang relatif menetap terjadi dalam segala macam/keseluruhan tingkah laku suatu organisme sebagai hasil pengalaman.
- d) Biggs, dalam pendahuluan buku *Teaching of Learning*, mendefinisikan belajar dalam tiga rumusan, yaitu rumusan kuantitatif, rumusan institusional, dan rumusan kualitatif.

Dari definisi belajar yang dinyatakan para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa belajar merupakan perubahan tingkah laku yang dilakukan oleh individu sehingga terjadi penambahan ilmu pengetahuan, keterampilan, sikap sebagai akibat adanya usaha sadar melalui proses pembelajaran dan pengalaman-pengalaman interaksi antar individu dengan lingkungan sebagai rangkaian kegiatan menuju perkembangan pribadi manusia seutuhnya ke arah yang lebih baik.

2.1.3.2 Faktor-Faktor Belajar

Menurut Slameto (2013:54) faktor- faktor yang berhubungan dengan hasil belajar yaitu faktor intern dan ekstern.

1) Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor dari dalam diri individu yang dapat mempengaruhi hasil belajar individu. Di antara faktor intern tersebut terdapat tiga faktor yaitu: faktor jasmaniah, faktor psikologis, dan faktor kelelahan.

a. Faktor jasmaniah

1. Faktor kesehatan

Seseorang agar dapat belajar dengan baik harus memiliki dan mengusahakan agar tubuhnya selalu sehat dengan melakukan pola hidup sehat seperti makan, istirahat dan olahraga.

2. Cacat tubuh

Cacat tubuh atau disabilitas akan mengakibatkan terganggunya pembelajaran. Oleh karena itu, seorang difabel hendaknya melakukan pembelajaran pada lembaga pendidikan khusus.

b. Faktor psikologis

Psikologis adalah ilmu yang mempelajari tentang kejiwaan, baik mengenai macam-macamnya, maupun latar belakangnya (Ahmadi, 2008). Faktor psikologis yang mempengaruhi keberhasilan belajar berhubungan dengan keadaan seseorang, terdapat tujuh faktor dalam psikologis yang mempengaruhi hasil belajar, yaitu :

1. Intelegensi

Menurut J.P. Chaplin, intelegensi adalah kecakapan yang terdiri dari tiga jenis yaitu kecakapan menghadapi dan menyesuaikan ke dalam situasi yang baru dan efektif, mengetahui atau menggunakan konsep-konsep yang abstrak secara efektif, mengetahui relasi dan mempelajarinya dengan cepat.

2. Perhatian

Menurut Gazali adalah keaktifan jiwa yang dipertinggi, jiwa itupun semata-mata tertuju kepada objek (benda atau hal) atau sekumpulan objek.

3. Minat

Minat merupakan perhatian dan ingatan yang terjadi terus-menerus dari aktivitas tertentu yang disertai dengan perasaan senang. Berbeda dengan perhatian yang sifatnya sementara dan belum tentu diikuti oleh perasaan senang.

4. Bakat

Bakat atau *aptitude* menurut Hillgard adalah kemampuan untuk belajar. Kemampuan dapat menjadi keterampilan setelah dipelajari atau dipraktikkan.

5. Motif

Motif erat kaitannya dengan tujuan yang ingin dicapai. Untuk mencapai tujuan perlu adanya tindakan dan yang menyebabkan terjadinya tindakan yaitu motif yang mana sebagai daya penggerak.

6. Kematangan

Kematangan merupakan bagian dari tahapan pertumbuhan

seseorang, dimana organ-organ tubuh siap melakukan keterampilan baru.

7. Kesiapan

Kesiapan *readiness* menurut Jamies Drever adalah kesediaan untuk memberi respon atau bereaksi. Kesiapan berasal dari dalam diri dan berhubungan dengan kedewasaan. Kesiapan ini perlu diperhatikan dalam proses pembelajaran karena jika telah ada kesiapan dalam diri mahasiswa maka hasil belajar mahasiswa akan lebih baik.

c. Faktor kelelahan

Kelelahan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu kelelahan jasmani dan kelelahan rohani. Kelelahan jasmani terlihat dengan lemah lunglainya tubuh dan timbul kecenderungan membaringkan tubuh. Sedangkan kelelahan rohani dapat dilihat dengan adanya kelesuan dan kebosanan, sehingga minat dan dorongan untuk menghasilkan sesuatu hilang..

2) Faktor Eksternal

Faktor-faktor yang mempengaruhi belajar dapat digolongkan menjadi dua golongan, yaitu faktor lingkungan sosial dan faktor lingkungan non sosial.

a. Lingkungan Sosial

1. Lingkungan sosial sekolah

Hubungan antara guru, staf administrasi, dan teman-teman sekelas dapat mempengaruhi proses belajar seorang siswa.

2. Lingkungan sosial masyarakat

Lingkungan yang tidak mendukung akan membuat siswa kesulitan ketika memerlukan teman belajar, diskusi, atau meminjam alat-alat belajar yang tidak dimilikinya.

3. Lingkungan sosial keluarga

Ketegangan keluarga, sifat-sifat orang tua, demografi keluarga, pengelolaan keluarga, semuanya dapat memberi dampak terhadap aktivitas belajar siswa.

b. Lingkungan non sosial

1. Lingkungan alamiah

Lingkungan alamiah seperti kondisi udara yang segar, tidak panas dan tidak dingin, sinar yang tidak terlalu silau atau kuat, atau tidak terlalu lemah atau gelap, suasana yang sejuk dan tenang akan mempengaruhi proses belajar.

2. Faktor instrumental

Merupakan perangkat belajar yang digolongkan dalam dua macam. Pertama, *hardware*, seperti gedung sekolah, alat-alat belajar, fasilitas belajar, lapangan olahraga, dan lain sebagainya. Kedua, *software*, seperti kurikulum sekolah, peraturan-peraturan sekolah, buku panduan, silabus, dan lain sebagainya.

3. Faktor materi pelajaran

Dalam faktor ini harus disesuaikan metode pengajaran guru dengan kondisi perkembangan siswa. Guru dapat memberikan

kontribusi yang positif dalam kegiatan belajar dengan cara guru harus menguasai materi dan berbagai metode pengajaran.

2.1.3.3 Definisi Hasil Belajar

Menurut Sudjana (2011) “Hasil belajar merupakan suatu kompetensi atau kecakapan yang dapat dicapai oleh siswa setelah melalui kegiatan pembelajaran yang dirancang dan dilaksanakan oleh guru di suatu sekolah dan kelas tertentu”. Hasil belajar merupakan tujuan akhir dari pelaksanaan kegiatan pembelajaran di sekolah. Hasil belajar dapat ditingkatkan secara maksimal melalui upaya sadar dan sistematis yang mengarah perubahan ke arah yang lebih positif, yang kemudian disebut sebagai proses pembelajaran. Hasil belajar adalah kemampuan seseorang setelah mengikuti proses pembelajaran tertentu (Gagne dan Briggs dalam Nurrita, 2018:175). Sementara itu Dimiyati dan mudjiono (2013) “Hasil belajar merupakan hasil dari suatu interaksi tindak belajar dan tindak mengajar”. Akhir dari proses pembelajaran yaitu hasil belajar siswa. Semua hasil belajar tersebut merupakan hasil interaksi antara belajar dan tindak mengajar yang kemudian dikumpulkan dalam himpunan hasil belajar kelas. Dari sisi guru, tindak mengajar di akhiri dengan proses evaluasi hasil belajar, sedangkan dari sisi siswa, hasil belajar merupakan berakhirnya penggal dan puncak proses belajar (Dimiyati dan Mudjiono, 2013: 3).

Hasil belajar pada dasarnya merupakan perubahan tingkah laku. Perubahan dimaknai sebagai peningkatan dan pengembangan ke arah yang lebih baik, misalnya dari tidak tahu menjadi tahu. Lebih lanjut, pengertian hasil belajar menurut Slameto dalam Pasaribu (2018:5) yaitu “Hasil belajar adalah perubahan tingkah laku yang mencakup bidang kognitif, afektif, dan psikomotor yang dimiliki oleh siswa setelah menerima pengalaman belajar”. Hasil belajar dalam pembelajaran sangat penting, karena keberhasilan pembelajaran yang dilakukan dalam kegiatan belajar mengajar akan terlihat melalui hasil belajar. Meskipun hasil belajar tidak hanya dilihat dari nilai akademis, melainkan dapat dilihat juga melalui perubahan-perubahan yang dialami dalam diri mahasiswa. Bloom dalam Sudjana (2011) berpendapat bahwa “Hasil belajar adalah suatu akibat dari proses

belajar dengan menggunakan alat pengukuran yaitu berupa tes yang disusun secara terencana baik tes tulis maupun tes perbuatan”. Dalam pembelajaran mahasiswa mengalami proses belajar mengajar sebagai proses perubahan melalui pengalaman-pengalaman yang telah dilalui antara mahasiswa dengan lingkungannya. Hal tersebut sesuai dengan hakikat belajar yaitu adanya perubahan. Perubahan tersebut dapat dimaknai sebagai perubahan ke arah yang lebih baik dibandingkan sebelumnya, baik perubahan dalam ranah pengetahuan, sikap, maupun keterampilannya.

Berdasarkan pernyataan mengenai definisi hasil belajar di atas, dapat penulis simpulkan bahwa hasil belajar adalah hasil mahasiswa yang merupakan salah satu gambaran keberhasilan kemampuan mahasiswa setelah melewati pengukuran dan setelah mengikuti proses pembelajaran dengan menilai pengetahuan, sikap, keterampilan pada diri siswa dengan adanya perubahan tingkah laku.

2.1.3.4 Indikator Hasil Belajar Ekonomi

Terdapat beberapa indikator yang dapat mengukur hasil belajar seseorang. Menurut Gagne dalam Mahnur (2020:24) hasil belajar dibagi menjadi lima kategori yang selanjutnya oleh penulis dijadikan sebagai indikator hasil belajar ekonomi, yaitu:

1. Informasi verbal (*Verbal Information*).
Informasi verbal adalah kemampuan menyampaikan pengetahuan dalam bentuk bahasa baik lisan maupun tertulis atas stimulus yang relatif khusus. Dalam kemampuan ini siswa harus mampu menyimpan informasi dalam ingatannya.
2. Keterampilan Intelektual (*Intellectual Skill*)
Kemampuan intelektual adalah kemampuan siswa untuk mempresentasikan konsep dan lambang melalui interaksi dengan lingkungannya.
3. Strategi Kognitif (*Cognitive Strategies*)
Strategi kognitif mengacu pada kemampuan mengontrol proses internal yang dilakukan oleh individu dalam memilih dan memodifikasi cara berkonsentrasi, belajar, mengingat, dan berpikir sehingga siswa mampu mengatasi suatu permasalahan.

4. Sikap (*Attitudes*)
Sikap ini mengacu pada keadaan dalam diri yang memberikan pengaruh dan kecenderungan untuk membuat pilihan atau keputusan untuk bertindak di bawah kondisi tertentu.
5. Keterampilan Motorik
Keterampilan motorik mengacu pada kemampuan melakukan gerakan atau tindakan yang terorganisasi yang direfleksikan oleh kecepatan, ketepatan, kekuatan, dan kehalusan.

2.1.4 Konformitas Teman Sebaya

2.1.4.1 Pengertian Konformitas Teman Sebaya

Pengaruh lingkungan sosial dan budaya menyebabkan terjadinya perubahan perilaku masyarakat terutama mahasiswa yang masih tergolong dalam usia remaja. Berbagai cara dilakukan masyarakat, tak terkecuali mahasiswa untuk tetap eksis di lingkungannya mulai dari penampilan, memilih teman pergaulannya, pemilihan cara belajar serta hal yang lainnya. Zebua dan Nurdjayadi dalam Putri dan Indrawati (2016:504) berpendapat bahwa “Konformitas adalah suatu tuntutan yang tidak tertulis dari kelompok teman sebaya terhadap anggotanya tetapi memiliki pengaruh yang kuat dan dapat menyebabkan munculnya perilaku-perilaku tertentu pada anggota kelompok”. Merubah perilaku individu mahasiswa pun dilakukan agar dapat seperti teman-temannya, sikap ini disebut sebagai konformitas. Seperti yang diungkapkan oleh Feldman dalam Triningtyas dan Margawati (2019:17) mengatakan “*A change in behavior or attitudes brought about by a desire to follow the belief or standards of others*”.

Perilaku konsumtif pada remaja sebenarnya dapat dipahami apabila melihat usia mereka sebagai usia peralihan dalam mencari identitas diri. Mereka ingin keberadaannya diakui oleh lingkungan dengan terus mengupayakan diri menjadi bagian dari suatu kelompok. Remaja senantiasa mengikatkan diri mereka pada suatu kelompok, karena suatu kelompok memiliki tuntutan yang harus dipenuhi oleh setiap remaja yang ingin bergabung. Myers (2012) berpendapat bahwa “Konformitas adalah menyamakan perilaku dengan kelompok acuan

sehingga dapat terhindar dari celaan maupun keterasingan”. Myers (2012) juga menambahkan bahwa “Konformitas pada suatu kelompok mampu membuat individu berperilaku sesuai dengan keinginan kelompok dan membuat individu melakukan sesuatu yang berada di luar keinginan individu tersebut”. Lebih lengkap, Suminar dan Meiyuntari (2015:148) menyatakan bahwa :

Konformitas adalah perubahan persepsi, opini dan perilaku individu berdasarkan informasi yang diberikan kelompok sehingga konsisten dengan norma kelompok dan dilakukan sebagai bentuk penyesuaian terhadap aturan kelompok karena adanya tekanan baik yang nyata maupun yang hanya dibayangkan dengan tujuan agar dapat diterima menjadi bagian dari kelompok tersebut.

Berdasarkan beberapa definisi para ahli di atas, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa pengertian dari konformitas teman sebaya adalah suatu tekanan terhadap perubahan persepsi, opini dan perilaku seseorang berdasarkan informasi dari kelompok acuan sehingga mempengaruhi individu untuk menyesuaikan diri dengan teman-teman seumurannya dengan tujuan agar dirinya dapat diakui dan diterima menjadi bagian dalam kelompok tersebut.

2.1.4.2 Faktor-Faktor Konformitas Teman Sebaya

Konformitas teman sebaya dapat tumbuh apabila terdapat situasi tertentu yang mendukung hal tersebut terjadi. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi tumbuhnya konformitas. Menurut Myers (2010) konformitas dipengaruhi oleh tiga faktor utama yaitu kohesivitas, ukuran kelompok, dan norma sosial.

- a. Kohesivitas (kekompakan kelompok)
Merupakan faktor yang sangat mempengaruhi kecenderungan dalam menyesuaikan diri (konformitas sosial). Semakin kohesif (kedekatan antar anggota) suatu kelompok semakin besar kecenderungan seseorang untuk mengikuti norma dan aturan kelompok tersebut. Hal ini dikarenakan perasaan individu untuk menghargai kelompoknya agar dapat diterima oleh anggota lain, menyebabkan ia ingin menghindari sesuatu yang akan menjauhkan atau memisahkannya dari kelompok tersebut. Semakin selektif keanggotaan suatu kelompok, semakin tinggi pula kohesivitas kelompok tersebut.
- b. Ukuran kelompok
Berdasarkan hasil dari penelitian terbaru mengkonfirmasi hasil-hasil penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa semakin besar ukuran

kelompok (besar jumlah individu yang menunjukkan perilaku tertentu dalam kelompok tersebut) kecenderungan untuk menyesuaikan diri dan berperilaku seperti apa yang mereka lakukan akan semakin besar pula. Sebaliknya, jika kelompok itu kecil, tekanan kepada anggota kelompok untuk menyesuaikan perilaku juga tidaklah besar.

c. Norma sosial

Norma sosial dapat dibedakan menjadi dua, yaitu norma deskriptif dan norma injungtif. Norma deskriptif merupakan norma yang hanya mendeskripsikan (mewartakan) apa yang sebagian besar orang lakukan pada suatu situasi tertentu. Norma ini dapat mempengaruhi tingkah laku dengan cara memberi tahu mengenai apa yang umumnya dianggap efektif atau adaptif pada situasi tersebut. Sementara itu, norma injungtif menetapkan tingkah laku apa yang diterima atau tidak diterima pada situasi tertentu. Sehingga, norma injungtif dapat memberikan pengaruh yang lebih kuat terhadap terjadinya konformitas sosial bila dibandingkan dengan norma deskriptif.

2.1.4.3 Indikator Konformitas Teman Sebaya

Pengukuran konformitas dibutuhkan untuk melihat sejauh mana konformitas teman sebaya berperan dalam memengaruhi perilaku konsumtif. Baron dan Byrne dalam Kurniawati (2019:17) membagi konformitas menjadi dua aspek, yaitu normatif dan informatif. Aspek tersebut dapat dijelaskan secara rinci sebagai berikut:

a. Aspek normatif

Aspek ini disebut juga pengaruh sosial normatif, aspek ini mengungkap adanya perbedaan atau penyesuaian persepsi, keyakinan, maupun tindakan individu sebagai akibat dari pemenuhan penghargaan positif kelompok agar memperoleh persetujuan, disukai dan terhindar dari penolakan.

b. Aspek informatif

Aspek ini disebut juga pengaruh sosial informatif, aspek ini mengungkap adanya perubahan atau penyesuaian persepsi, keyakinan, maupun perilaku individu sebagai akibat adanya kepercayaan terhadap informasi yang dianggap bermanfaat yang berasal dari kelompok.

Pendapat Baron dan Byrne tersebut berbeda dengan apa yang dikemukakan oleh Sears, Freedman, dan Peplau dalam Pertiwi (2020:36) yang mengemukakan bahwa aspek konformitas teman sebaya terdiri dari tiga aspek, yaitu kekompakan, kesepakatan, dan ketaatan. Ketiga aspek tersebut yaitu:

a. Kekompakan

Adanya kekompakan dalam suatu kelompok mengakibatkan remaja tertarik untuk tetap tergabung dalam kelompok tersebut. Keeratan hubungan antar anggota kelompok disebabkan oleh rasa suka dan adanya harapan memperoleh manfaat dari keanggotaannya. Semakin besar rasa suka dan nyaman antar anggota kelompok maka akan membuat harapan anggota kelompok untuk mendapatkan manfaatnya semakin besar sehingga suatu kelompok akan semakin kompak.

b. Kesepakatan

Pendapat yang telah disepakati dalam kelompok berdampak pada anggota kelompok lainnya yang harus menyesuaikan dan mengikuti apa yang telah disepakati dalam kelompok. Tekanan dalam kelompok lah yang mengakibatkan terciptanya kesepakatan tersebut.

c. Ketaatan

Tuntutan atau tekanan dalam kelompok mengakibatkan anggota kelompok dengan sukarela bertindak sesuai dengan tuntutan tersebut walaupun tindakan tersebut tidak dikehendakinya.

Sedangkan Wiggins dalam Nurani (2018:30) membagi aspek- aspek konformitas menjadi dua berdasarkan tindakan yang dilakukan individu. Aspek- aspek tersebut yaitu:

a. Kerelaan

Rela mengikuti apapun pendapat kelompok yang diinginkan atau diharapkan agar memperoleh hadiah berupa pujian dan untuk menghindari celaan, keterasingan, ataupun cemooh yang mungkin diberikan oleh kelompok jika tidak dikerjakan salah satu dari anggota kelompok tersebut.

b. Perubahan

Konformitas teman sebaya menimbulkan adanya perubahan dalam diri individu. Perubahan yang dimaksud adalah perubahan baik penampilan, sikap, maupun perilaku dari masing-masing anggota kelompok sebagai proses penyesuaian perilaku terhadap kesepakatan kelompok.

Berdasarkan beberapa pendapat ahli di atas, dapat penulis simpulkan

bahwa aspek-aspek konformitas teman sebaya yang selanjutnya dijadikan indikator konformitas teman sebaya, yaitu berdasarkan pada konsep Baron dan Byrne yaitu aspek normatif dan aspek informatif.

2.2 Hasil Penelitian yang Relevan

Adapun yang menjadi landasan penelitian terdahulu dalam penelitian ini adalah sebagaimana hasil penelitian yang dilakukan pada Tabel 2.1 berikut:

Tabel 2.1
Penelitian Empirik Sebelumnya

No.	Sumber	Judul	Hasil
1	Tian Loga Wicak Pambudi/2017	Pengaruh Hasil Belajar Ekonomi dan Kelompok Referensi Terhadap Perilaku Konsumtif Siswa Kelas X Sma Negeri 3 Boyolali	Hasil belajar Ekonomi dan kelompok referensi berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif.
2	Yunita Dwi Lestari Maharani//2019	Pengaruh Konformitas Terhadap Perilaku Konsumtif dalam Pembelian <i>Skincare</i> Korea	Terdapat pengaruh positif yang signifikan antara variabel konformitas terhadap perilaku konsumtif pembelian <i>skincare</i> Korea pada usia dewasa awal di Jakarta.
3	Endah Murniatiningsih/2017	Pengaruh Literasi Ekonomi Siswa, Hasil Belajar Ekonomi, dan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumsi Siswa SMP Negeri di Surabaya Barat	Literasi ekonomi siswa, hasil belajar ekonomi, dan teman sebaya secara simultan berpengaruh signifikan dan positif terhadap perilaku konsumsi siswa.
4	Zinti Munazzah/2016	Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa S1 Perbankan Syariah	Adanya hubungan negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Malang.

		UIN Maulana Malik Ibrahim Malang	
5	Yunhui Huang Lei Wang dan Junqi Shi/2012	<i>How Attachment Affects the Strength of Peer Influence on Adolescent Consumer Behavior</i>	Kasih sayang remaja dapat meningkatkan pengaruh teman sebaya dalam perilaku konsumsinya.
6	Elodle Gentina, Raphaelle Butori, Gregory M.Rose, Aysen Bakir/2013	<i>How National Culture Impact teenage Shopping Behavior : Comparing French and American Consumer</i>	Ada perbedaan signifikan antara remaja Amerika dan remaja Perancis mengenai kebutuhan dan keunikan tetapi tidak signifikan dalam hal kerentanan terhadap pengaruh teman sebaya

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan jembatan untuk menyusun hipotesis, (Rahmayanti, 2017:36). Kerangka berpikir merupakan model konseptual mengenai bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka berpikir dalam suatu penelitian perlu dikemukakan apabila dalam penelitian tersebut terdapat dua variabel atau lebih.

Kerangka berpikir dalam penelitian ini yaitu konformitas teman sebaya dan hasil belajar ekonomi terhadap perilaku konsumtif melalui kontrol diri sebagai variabel moderasi. Perilaku konsumtif merupakan perilaku mengonsumsi barang atau jasa secara berlebihan, tanpa didasari oleh kebutuhan, melainkan lebih mengutamakan keinginan, dan bersifat irasional dan dipengaruhi oleh faktor-faktor sosiologis. Sementara itu, konformitas teman sebaya adalah suatu pengaruh atau tendensi yang diterima individu untuk mengubah sikap, perilaku, keyakinan dan lain-lain yang berasal dari teman satu kelompoknya dengan tujuan agar sama

dengan kelompok tersebut. Selanjutnya, hasil belajar ekonomi adalah sebagai terjadinya perubahan tingkah laku pada diri seseorang yang dapat diamati dan diukur bentuk pengetahuan, sikap dan keterampilan sehubungan dengan aktivitas atau proses interaksi siswa dengan pendidikan dan sumber belajar ekonomi pada suatu lingkungan belajar, sedangkan kontrol diri merupakan suatu kecakapan individu dalam kepekaan membaca situasi diri dan lingkungannya melalui kemampuan untuk mengatur dan mengelola faktor-faktor perilaku sesuai dengan kondisi yang ingin ditampilkannya.

Sebagaimana yang telah penulis uraikan sebelumnya, bahwa perilaku konsumtif dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Salah satu faktor internal yang mempengaruhi perilaku konsumtif adalah hasil belajar ekonomi dan kontrol diri. Sedangkan, konformitas teman sebaya termasuk ke dalam faktor eksternal.

Veblen dalam teorinya yaitu *The Theory of The Leisure Class*, menjelaskan mengenai hal-hal yang berhubungan dengan dorongan dan pola perilaku konsumsi masyarakat. Veblen dalam Deliarnov (2015:147) menyebutkan bahwa "*Conspicuous consumption of valuable goods is a means of reputability to gentlemen of leisure*". Perilaku konsumsi dalam masa ini tidak lagi didasarkan pada kebutuhan, masyarakat semakin beralih ke perilaku konsumsi yang tidak wajar, konsumen mengkonsumsi barang-barang mewah sebagai cara lain untuk menunjukkan keberhasilan dan menunjukkan reputasi dan menghabiskan banyak waktu untuk bersenang-senang. Kondisi demikian disebut sebagai konsumerisme dimana perilaku masyarakat yang lebih mementingkan keinginan daripada kebutuhan yang pada masa ini semakin marak sehingga masyarakat pada masa ini sering disebut juga sebagai masyarakat konsumsi (*consumer society*). Dalam menentukan pilihan konsumsinya, masyarakat akan cenderung memilih pilihan mana yang menghasilkan kepuasan yang maksimum sesuai dengan prioritasnya. Hal ini sejalan dengan pernyataan Rahardja dan Manurung dalam Ai Nur Solihat (2018:6) bahwa dalam konsep preferensi berkaitan dengan kemampuan konsumen menyusun prioritas pilihan agar dapat mengambil keputusan.

Dalam kehidupan sehari-hari sebagai makhluk sosial masyarakat perlu memiliki kelompok untuk saling berinteraksi. Perilaku konsumsi yang sudah bergeser polanya dan cenderung bersifat tidak rasional ini dipengaruhi oleh kelompok acuan seorang individu. Masyarakat akan melakukan konsumsi yang ditujukan untuk meningkatkan reputasinya dengan harapan untuk diakui dan diterima dalam kelompoknya. Selain berdasarkan teori di atas, Yuang, et al (2012) juga menemukan bahwa remaja di Amerika Serikat dan Perancis memiliki kepercayaan bahwa teman-teman sebayanya memiliki pengetahuan yang lebih mengenai suatu produk, sehingga mereka cenderung akan mengikuti produk yang dipilih temannya dan menghabiskan uang bersama dengan kelompok teman sebayanya. Oleh karena itu, berdasarkan uraian di atas diduga bahwa konformitas memiliki pengaruh terhadap perilaku konsumtif mahasiswa.

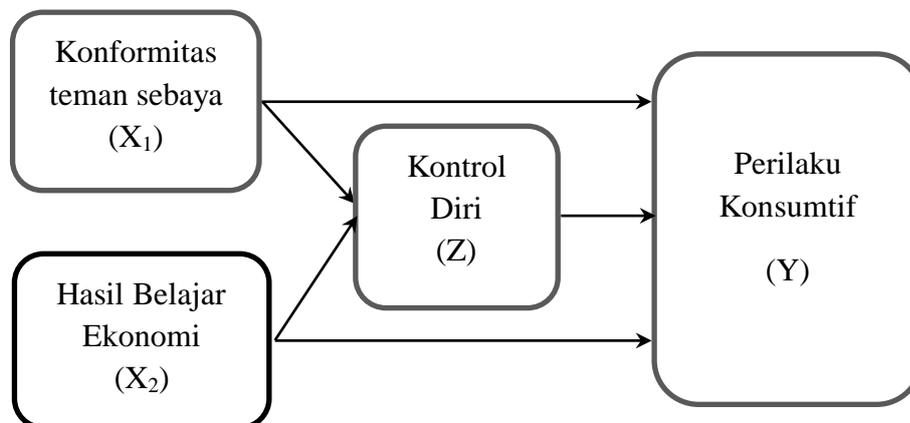
Pendidikan memiliki peranan penting sebagai upaya meningkatkan sumber daya manusia yang berkualitas yang berkaitan dengan perilaku konsumsi mahasiswa. Sikap ekonomi secara formal dapat dibentuk melalui proses pembelajaran. Melalui pembelajaran ekonomi maka perubahan perilaku mahasiswa akibat belajar disebut sebagai hasil belajar ekonomi. Sejalan dengan pendapat yang dikemukakan Bimo Walgito (1994) bahwa perilaku yang dominan adalah perilaku yang dibentuk, diperoleh serta dipelajari melalui proses pembelajaran. Oleh karena itu, jika mahasiswa telah memiliki konsep-konsep ekonomi dalam dirinya, maka akan mendorong mahasiswa untuk berperilaku rasional ketika melakukan konsumsi. Sehingga berdasarkan uraian tersebut, hasil belajar ekonomi diduga dapat mempengaruhi perilaku konsumtif.

Kontrol diri memiliki peranan dalam mengendalikan perilaku masyarakat dalam menjalani kehidupan, tidak terkecuali perannya terhadap kegiatan konsumsi. Peran kontrol diri menurut penelitian Antonides (Fitriana & Koenjoro, 2009) memiliki perasaan yang penting dalam proses membeli suatu barang, karena kontrol diri mampu mengarahkan dan mengatur individu melakukan hal yang positif termasuk dalam membelanjakan sesuatu. Seseorang yang memiliki kontrol diri tinggi akan mampu mengendalikan perilaku ketika

berbelanja disesuaikan dengan kebutuhan tidak hanya untuk memuaskan keinginannya saja, juga tidak mudah terpengaruh oleh tawaran diskon, percaya diri dengan penampilan yang apa adanya, mampu mengatur keuangan dengan efisien dengan membelanjakannya untuk sesuatu yang bermanfaat sebagai aset perilaku.

Kontrol diri menjadi tameng terakhir seseorang ketika hendak melakukan suatu tindakan. Setelah seseorang menerima informasi dari lingkungan kelompoknya sehingga menimbulkan dorongan dalam dirinya untuk terhasut mengikuti apa yang kelompoknya lakukan, maka pertahanan terakhir dalam dirinya yaitu kontrol diri yang dapat mencegah seseorang melakukan tindakan-tindakan konsumtif yang akan berpengaruh negatif. Demikian pula ketika seseorang telah mengalami proses pembelajaran maka apabila proses pembelajaran dilakukan secara tepat akan menghasilkan hasil belajar yang tepat pula sesuai dengan tujuan pembelajaran. Hasil belajar ekonomi yang baik akan berpengaruh terhadap konsep-konsep ekonomi dalam diri seseorang serta dapat membuat seseorang bertindak secara rasional dalam melakukan konsumsi. Apabila seseorang dapat bertindak rasional maka kontrol diri dalam dirinya akan kuat khususnya dalam melakukan konsumsi. Oleh karena itu, kontrol diri diduga dapat memediasi variabel konformitas teman sebaya dan hasil belajar ekonomi terhadap perilaku konsumtif.

Berdasarkan uraian konseptual di atas, penulis mencoba melakukan penelitian untuk melihat ada atau tidaknya pengaruh antara variabel X_1 , X_2 , terhadap Y dalam Z yang disajikan pada gambar :



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis Penelitian

Hipotesis diartikan sebagai suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul, (Arikunto, 2013:110). Sugiyono (2016:159-160) menjelaskan tentang konsep hipotesis adalah sebagai berikut:

Hipotesis diartikan sebagai jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Kebenaran dari hipotesis harus dibuktikan melalui data yang terkumpul. Pengertian hipotesis tersebut adalah untuk hipotesis penelitian. Sedangkan secara statistik hipotesis diartikan sebagai pernyataan mengenai keadaan populasi (parameter) yang akan diuji kebenarannya berdasarkan data yang diperoleh dari sampel penelitian (statistik). Jadi maksudnya adalah taksiran keadaan populasi melalui data sample. Oleh karena itu dalam statistik yang diuji adalah hipotesis nol. Hipotesis nol adalah pernyataan tidak adanya perbedaan antara parameter dengan statistik (data sampel). Lawan dari hipotesis nol adalah hipotesis alternatif, yang menyatakan ada perbedaan antara parameter dan statistik. Hipotesis nol diberi notasi H_0 . Dan hipotesis alternatif diberi notasi H_a .

Berdasarkan uraian pengertian di atas maka hipotesis yang penulis ajukan yaitu sebagai berikut.

Hipotesis ke-1

H_0 : Tidak terdapat pengaruh signifikan antara konformitas teman sebaya terhadap kontrol diri pada mahasiswa.

H_a : Terdapat pengaruh signifikan antara konformitas teman sebaya terhadap kontrol diri pada mahasiswa.

Hipotesis ke-2

H_o : Tidak terdapat pengaruh signifikan antara hasil belajar ekonomi terhadap kontrol diri pada mahasiswa.

H_a : Terdapat pengaruh signifikan antara hasil belajar ekonomi terhadap kontrol diri pada mahasiswa.

Hipotesis ke-3

H_o : Tidak terdapat pengaruh signifikan antara konformitas teman sebaya terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa.

H_a : Terdapat pengaruh signifikan antara konformitas teman sebaya terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa.

Hipotesis ke-4

H_o : Tidak terdapat pengaruh signifikan antara hasil belajar ekonomi terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa.

H_a : Terdapat pengaruh signifikan antara hasil belajar ekonomi terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa.

Hipotesis ke-5

H_o : Tidak terdapat pengaruh signifikan antara kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa.

H_a : Terdapat pengaruh signifikan antara kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa.

Hipotesis ke-6

H_o : Tidak terdapat pengaruh signifikan antara konformitas teman sebaya terhadap perilaku konsumtif melalui kontrol diri pada mahasiswa.

H_a : Terdapat pengaruh signifikan antara konformitas teman sebaya terhadap perilaku konsumtif melalui kontrol diri pada mahasiswa.

Hipotesis ke-7

H_o : Tidak terdapat pengaruh signifikan antara hasil belajar ekonomi terhadap perilaku konsumtif melalui kontrol diri pada mahasiswa.

H_a : Terdapat pengaruh signifikan antara hasil belajar ekonomi terhadap perilaku konsumtif melalui kontrol diri pada mahasiswa.