

PERAN KONTROL DIRI DAN HARGA DIRI TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF PADA MAHASISWA

Yusuf Ihram Aditya; Nanik Prihartanti
Psikologi, Psikologi, Universitas Muhammadiyah Surakarta

Abstrak

Semakin canggih perkembangan zaman secara tidak langsung dapat menyebabkan peningkatan daya beli. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui hubungan antara kontrol diri dan harga diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dan pengumpulan data menggunakan skala, skala kontrol diri, skala harga diri dan skala perilaku konsumtif. Subjek dalam penelitian ini adalah mahasiswa yang berjumlah 150 orang dan pengambilan sampel dengan teknik purposive random sampling. Analisis data menggunakan analisis regresi berganda dengan bantuan software SPSS. Hasil penelitian menunjukkan ada hubungan antara kontrol diri dan harga diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa dengan $r = 0,259$ dan $sig = 0,00$ ($p < 0,05$). Penelitian ini juga menunjukkan bahwa terdapat hubungan negatif signifikan antara kontrol diri dan perilaku konsumtif $r = -0,253$ dan $sig = 0,00$ ($p < 0,05$) dan ada hubungan negatif signifikan antara harga diri dan perilaku konsumtif $r = -0,124$ dan $sig = 0,00$ ($p < 0,05$). Kesimpulan pada penelitian ini yaitu terdapat hubungan antara variabel independent dan variabel dependent dalam penelitian ini. Penelitian ini menyarankan untuk mengontrol diri untuk mencegah terjadinya perilaku konsumtif.

Kata kunci: harga diri, kontrol diri, mahasiswa, perilaku konsumtif

Abstract

The more sophisticated the development of the times can indirectly lead to an increase in purchasing power. The purpose of research this is to know relationship between self-control and self-esteem with consumptive behavior through s in college students. This research uses quantitative methods and data collection uses scale, self-control scale, self-esteem scale and consumptive behavior scale. Subject in this study was 150 students and took it sample by technique purposive random sampling. Data analysis using multiple regression analysis with the help of SPSS software. The results showed there is a relationship between self-control and self-esteem with consumptive behavior through s in college students with $r = 0.259$ and $sig = 0.00$ ($p < 0.05$). The study also showed that there is a relationship significant negatives between self-control and consumptive behavior $r = -0.253$ and $sig = 0.00$ ($p < 0.05$) and there is a relationship negative significant between self-esteem and consumptive behavior $r = -0.124$ and $sig = 0.00$ ($p < 0.05$). The conclusion of this study is that there is a relationship between independent variables. and variables. dependent in this research. This research suggests self-control to prevent the occurrence of consumptive behavior.

Keywords: self-esteem, self-control, college students, consumptive behavior

1. PENDAHULUAN

Kehidupan manusia tidak bisa lepas dari kegiatan ekonomi untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dorongan pemenuhan atas kebutuhan hidup tersebut mengharuskan individu melakukan proses konsumsi. Semakin canggih perkembangan zaman secara tidak langsung dapat menyebabkan peningkatan daya beli. Perubahan kebiasaan dan gaya hidup dari waktu ke waktu mengakibatkan perubahan sikap sederhana menjadi berlebihan dalam melakukan proses

konsumsi. Dikutip dari CNN Indonesia (2020), “Bank Indonesia mencatat kenaikan transaksi perdagangan mencapai hampir dua kali lipat dari awalnya sebanyak 80 juta transaksi di tahun 2019 kini meningkat menjadi 140 juta transaksi sampai bulan Agustus 2020”. Individu cenderung mencari kepuasan dengan mengkonsumsi barang yang bukan kebutuhannya melainkan untuk memenuhi keinginannya saja (Lestari D. D., 2018).

Perilaku konsumtif banyak terjadi pada kalangan mahasiswa yang mana pada dasarnya kebanyakan mahasiswa belum memiliki penghasilan sendiri, akan tetapi mahasiswa banyak dijadikan target pemasaran karena karakteristiknya yang mudah untuk dipengaruhi sehingga menimbulkan sikap perilaku konsumtif (Dewi, Herawati, & Adiputra, 2021). Mahasiswa mudah terpengaruh dengan perubahan budaya sosial sehingga cenderung konsumtif, hal ini terkait dengan penampilan yang menunjang kepercayaan dirinya (Islamia & Purnama, 2022). Perilaku konsumtif pada mahasiswa dapat terjadi pada segala aspek seperti pembelian pakaian, make up, berbelanja makanan, aksesoris, dan lain-lain. Pada saat ini life style dan penampilan adalah hal yang penting dikalangan mahasiswa, sehingga mahasiswa melakukan kegiatan pembelian suatu barang tidak lagi karena kebutuhan yang utama namun hanya untuk memenuhi keinginan dan mengejar gengsi (Luas, Irawan, & Windrawato, 2023).

Dampak dari proses konsumsi ini selain untuk pemenuhan kebutuhan juga dapat berdampak negatif jika dilakukan secara berlebihan atau sering disebut perilaku konsumtif. Apabila individu memiliki perilaku konsumtif yang tinggi dapat memberikan efek kepada kehidupan sehari-hari seperti meminjam uang ke teman dekat, memakai uang yang seharusnya digunakan untuk kebutuhan penting lain namun digunakan untuk membiayai kebutuhan primer.

Seorang individu sewajarnya memiliki tingkat perilaku konsumtif yang rendah, namun pada kenyataannya tingkat perilaku konsumtif masyarakat tinggi. Kondisi yang diharapkan yaitu perilaku membeli barang bukan karena keinginan melainkan membeli barang sesuai dengan kebutuhan.

Berdasarkan penelitian Nguyen, Armoogum, & Thi (2021) di Vietnam menunjukkan bahwa hampir 80% responden lebih sering melakukan belanja online selama pandemi Covid-19. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Lestari & Latabulo (2022) subjek melakukan belanja online sebanyak 3-7 kali dalam satu bulan selama pandemi Covid-19. Perilaku konsumtif remaja di Semarang berada di kategori tinggi yaitu 64,64% (Kustanti, 2020). Hasil penelitian Islamia & Purnama (2022) menunjukkan bahwa sebanyak 42,9% mahasiswa dalam penelitian tersebut berada pada kategori tinggi untuk perilaku konsumtif. Penelitian yang dilakukan oleh Siallagan, Derang & Nazara (2021) didapatkan hasil bahwa mahasiswa yang

memiliki perilaku konsumtif tinggi yaitu sebanyak 39 orang (28,9%), 96 orang (71,1%) memiliki perilaku konsumtif sedang dan tidak ada responden yang memiliki perilaku konsumtif rendah.

Dikutip dari CNN Indonesia hasil survei yang dilakukan oleh Tokopedia selama masa pandemi Covid-19, mayoritas data menunjukkan jumlah pembelian, pengeluaran uang belanja dan jumlah pemasukan di sana didominasi oleh Wanita rentang usia mahasiswa yakni sebanyak 66,28% (Maki, 2020).

Berdasarkan fenomena diatas dapat diketahui bahwa perilaku konsumtif masih cukup tinggi. Perilaku konsumtif penting untuk diteliti karena menurut Effendi (2016) perilaku konsumtif dapat mengakibatkan shopilimia atau compulsive buying disorder yaitu kondisi dimana seseorang tidak dapat membedakan antara keinginan dan kebutuhan. Selain itu dampak negatif dari perilaku konsumtif yaitu menurunnya produktivitas akademik pada mahasiswa (Khoirunnas, 2017).

Hasil penelitian Tripambudi & Indrawati (2020) menunjukkan hasil kontrol diri memiliki hubungan negatif yang signifikan dengan perilaku konsumtif yang berarti semakin tinggi kontrol diri maka perilaku konsumtif akan semakin rendah dan sebaliknya. Penelitian yang dilakukan oleh Pratiwi & Susanti (2022) juga menunjukkan adanya hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif.

Berdasarkan penelitian Sofiana & Indrawati (2020) menunjukkan bahwa harga diri memiliki hubungan negatif dan signifikan dengan perilaku konsumtif. Semakin tinggi harga diri, perilaku konsumtif akan semakin rendah, sebaliknya jika harga diri semakin rendah maka perilaku konsumtif juga akan semakin tinggi.

Berdasarkan uraian yang sudah dipaparkan, peneliti mengangkat rumusan masalah yaitu “apakah ada hubungan antara kontrol diri dan harga diri dengan perilaku konsumtif melalui online shop pada mahasiswa?”. Tujuan penelitian ini yaitu: 1) Untuk mengetahui hubungan antara kontrol diri dan harga diri dengan perilaku konsumtif melalui online shop pada mahasiswa, 2) Untuk mengetahui hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif melalui online shop pada mahasiswa, dan 3) Untuk mengetahui hubungan antara harga diri dengan perilaku konsumtif melalui online shop pada mahasiswa

Perilaku konsumtif merupakan perilaku yang dikarenakan adanya keinginan yang sudah berada di taraf tidak rasional dan tidak lagi didasarkan pada pertimbangan rasional (Sumartono, 2002). Seseorang yang membelanjakan uangnya untuk sesuatu diluar kebutuhannya tetapi pada faktor keinginannya hal tersebut menandakan perilaku konsumtif sudah melekat pada diri orang tersebut. Selain itu perilaku konsumtif menimbulkan

pemborosan karena adanya sikap yang tidak rasional dan bersifat kompulsif dalam melakukan suatu pembelian. Menurut Fromm (1995) menjelaskan bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku yang berlebihan dalam melakukan pembelian sebagai usaha dalam memperoleh kebahagiaan dan kesenangan yang bersifat sementara. Perilaku konsumtif yaitu perilaku dimana seseorang membeli jasa dan barang yang tidak berdasarkan pertimbangan rasional, dan ditujukan untuk pembelian secara berlebihan sampai menimbulkan pemborosan (Septiansari & Handayani, 2021). Seseorang yang memiliki perilaku konsumtif melakukan pembelian barang bukan yang dibutuhkan melainkan yang diinginkan secara tidak rasional dan inefisien. Berdasarkan beberapa pendapat di atas disimpulkan bahwa perilaku konsumtif adalah tindakan menggunakan barang dengan tidak lebih mempertimbangkan keinginan daripada kebutuhan. Lina & Rasyid (dalam Munazzah, 2016) menjelaskan perilaku konsumtif adalah apabila individu membeli sesuatu di luar kebutuhan rasional dan pembelian tidak lagi didasarkan pada faktor kebutuhan tetapi didasarkan pada faktor keinginan.

Ada beberapa aspek perilaku konsumtif menurut Lina & Rasyid (dalam Munazzah, 2016), yaitu: a) pembelian impulsif, b) pembelian tidak rasional, dan c) pemborosan. Menurut Mangkunegara (2012) terdapat dua faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal meliputi: a) motivasi, b) harga diri, c) pengamatan, d) proses belajar, dan e) konsep diri. Sedangkan faktor eksternal meliputi: a) kekuatan sosial budaya, dan b) psikologis. Kotler & Armstrong (2012) menyebutkan beberapa faktor yang menyebabkan perilaku konsumtif, yaitu: a) faktor Sosial, meliputi kelompok referensi, status dan peran, keluarga, b) faktor Pribadi, meliputi pekerjaan, tahap siklus hidup dan usia, gaya hidup, keadaan ekonomi, kontrol diri dan kepribadian, c) faktor Budaya, meliputi kelas sosial, peran budaya, sub budaya, d) faktor Psikologis, meliputi konsep diri, motivasi, pengalaman dari belajar, kepribadian, persepsi, sikap dan keyakinan/agama.

Tangney, Braumeister, dan Boone (2004) menjelaskan bahwa kontrol diri merupakan suatu keahlian dalam menggantikan atau mengubah suatu respons dan menghindari kecenderungan untuk tidak melakukan perilaku yang tidak diinginkan. Sedangkan menurut Ghufroon & Risnawati (2016) kontrol diri merupakan kemampuan untuk mengendalikan perilaku dengan membaca situasi serta kondisi dalam dirinya dan juga lingkungannya. Kontrol diri juga dapat diartikan dengan kegiatan mengendalikan tingkah laku (Tripambudi & Indrawati, 2020). Kontrol diri merupakan kemampuan individu dalam menahan diri untuk tidak melakukan perilaku yang tidak diinginkan dan mengarahkan perilakunya kepada kebaikan agar tidak merugikan dirinya maupun orang lain.

Aspek-aspek kontrol diri menurut Tangney, Baumeister, & Boone (2004) meliputi: a)

kedisiplinan diri, individu yang memiliki kedisiplinan diri lebih mampu mengontrol dirinya dari hal-hal yang dapat mengganggu konsentrasi, b) tindakan yang tidak impulsif, yaitu kecenderungan seseorang dalam mempertimbangkan sesuatu secara hati-hati, c) kebiasaan yang baik, yaitu kemampuan seseorang dalam mengubah perilaku menjadi kebiasaan yang baik, d) etika kerja, yaitu penilaian terhadap individu dalam melakukan aktivitas sehari-hari, dan e) keandalan, yaitu suatu keahlian dalam melaksanakan tujuan jangka panjang.

Faktor-faktor kontrol diri menurut Ghufroon & Risnawati (2010) yaitu: a) faktor internal, meliputi usia. Kontrol diri seseorang akan semakin baik ketika orang tersebut semakin bertambah usia, dan b) faktor Eksternal, meliputi lingkungan keluarga. Lingkungan keluarga terutama orang tua memiliki peran penting dalam kemampuan kontrol diri seseorang.

Menurut Rosenberg (1965) harga diri didefinisikan sebagai penilaian positif maupun negatif terhadap diri sendiri. Coopersmith (1967) menyebutkan bahwa harga diri merupakan evaluasi individu terhadap dirinya sendiri yang merupakan hasil dari interaksi dengan lingkungannya. Menurut Baron & Byrne (2004) harga diri merupakan bagian dari konsep diri yang memiliki makna sebagai penilaian terhadap diri sendiri yang dipresentasikan dalam bentuk sikap positif maupun sifat negatif. Harga diri yang positif dapat memunculkan kepercayaan diri, penghargaan terhadap diri sendiri, rasa berharga dan yakin atas kemampuan yang dimiliki. Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa harga diri adalah penilaian yang dilakukan oleh individu terhadap dirinya sendiri dan bagaimana individu memandang dirinya sendiri, serta keyakinan individu terhadap kemampuan yang dimiliki.

Adapun aspek-aspek dari harga diri menurut Rosenberg (1965) ada dua aspek, antara lain: a) penerimaan diri, penerimaan diri yaitu perasaan puas dengan diri sendiri atas kualitas, pengetahuan, serta keterbatasan yang dimiliki dalam dirinya, dan b) penghormatan diri, penghormatan diri yaitu dasar dari karakter dan keyakinan seseorang yang tidak berubah oleh peristiwa dalam hidup.

Sedangkan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi harga diri menurut Koentjoro (1989) antara lain: a) lingkungan keluarga, lingkungan keluarga merupakan lingkungan terdekat sehingga lingkungan keluarga memiliki faktor penting dalam membangun harga diri pada individu, b) lingkungan sosial, lingkungan sosial juga memiliki peran penting dalam pembentukan harga diri. Individu yang mendapatkan kasih sayang, persahabatan dan kesuksesan maka harga dirinya akan meningkat, c) faktor psikologis, penerimaan diri pada individu dapat menentukan harga diri individu tersebut sehingga bisa menentukan arah saat memasuki kehidupan yang lebih dewasa, dan d) jenis kelamin, jenis kelamin yang berbeda mengakibatkan perbedaan antara perempuan dan laki-laki dalam berpikir serta bertindak.

Hasil penelitian Tripambudi & Indrawati (2020) menunjukkan bahwa kontrol diri memiliki kolerasi negatif signifikan dengan perilaku konsumtif yang berarti semakin tinggi kontrol diri, semakin rendah pula perilaku konsumtifnya dan sebaliknya. Munculnya kebiasaan baru dalam membeli barang secara online dikarenakan adanya kemudahan dalam melakukan transaksi, hal tersebut dapat mendorong konsumen untuk cenderung berperilaku konsumtif. Namun dengan adanya kontrol diri individu mampu mengontrol, mengarahkan dan mengatur perilakunya sehingga dapat menuju kearah yang positif (Averill, 1973). Individu yang memiliki kontrol diri tinggi akan disiplin dalam mengerjakan tugas maupun pekerjaan, mempunyai tolak ukur atau penilaian terhadap dirinya sendiri, tidak mudah kehilangan kendali diri, serta tidak mudah emosi, frustrasi dan melakukan pembelian yang terus menerus (Dewi, Herawati, & Adiputra, 2021).

Berdasarkan penelitian Sofiana & Indrawati (2020) menunjukkan bahwa harga diri memiliki hubungan negatif yang signifikan dengan perilaku konsumtif yang berarti semakin tinggi harga diri maka semakin rendah perilaku konsumtif, sebaliknya semakin rendah harga diri maka semakin tinggi perilaku konsumtifnya. Individu dengan harga diri yang rendah akan berpikir untuk menjadi seseorang yang menarik dan membuat dirinya lebih populer sehingga dapat meningkatkan harga dirinya (Santrock, 2007). Ketika individu merasa harga dirinya rendah, maka individu tersebut cenderung lebih mudah melakukan perilaku konsumtif, karena dengan membeli produk tersebut dapat menaikkan harga dirinya (Sofiana & Indrawati, 2020). Ketika individu merasa harga dirinya rendah, maka individu tersebut cenderung lebih mudah melakukan perilaku konsumtif, karena dengan membeli produk tersebut dapat menaikkan harga dirinya (Sofiana & Indrawati, 2020).

Berdasarkan uraian diatas, hipotesis mayor dalam penelitian ini adalah terdapat hubungan yang signifikan antara kontrol diri dan harga diri terhadap perilaku konsumtif melalui online shop pada mahasiswa. Adapun hipotesis minor pertama dari penelitian ini yaitu terdapat hubungan yang negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif melalui online shop pada mahasiswa. Hipotesis minor kedua dari penelitian ini yaitu ada terdapat hubungan negatif antara harga diri dengan perilaku konsumtif melalui online shop pada mahasiswa.

2. METODE

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, dimana variabel dependen (variabel terikat) dalam penelitian ini adalah perilaku konsumtif. Sedangkan variabel independen (variabel bebas) dalam penelitian ini yaitu kontrol diri dan harga diri.

2.1 Definisi Operasional Variabel

Perilaku konsumtif adalah tindakan menggunakan barang dengan tidak lebih mempertimbangkan keinginan daripada kebutuhan. Aspek perilaku konsumtif terdiri pembelian impulsif, pembelian tidak rasional dan pemborosan. Perilaku konsumtif dapat diukur dengan skala perilaku konsumtif dimana semakin tinggi skor skala perilaku konsumtif, maka semakin tinggi pula perilaku konsumtif dan sebaliknya.

Kontrol diri merupakan kemampuan individu dalam menahan diri untuk tidak melakukan perilaku yang tidak diinginkan dan mengarahkan perilakunya kepada kebaikan agar tidak merugikan dirinya maupun orang lain. Aspek kontrol diri terdiri dari kedisiplinan diri, tindakan yang tidak impulsif, kebiasaan yang baik, etika kerja, dan keandalan. Kontrol diri dapat diukur menggunakan skala kontrol diri dimana semakin tinggi skor skala kontrol diri maka semakin tinggi juga kontrol diri seseorang dan sebaliknya.

Harga diri adalah penilaian yang dilakukan oleh individu terhadap dirinya sendiri dan bagaimana individu memandang dirinya sendiri, serta keyakinan individu terhadap kemampuan yang dimiliki. Aspek harga diri meliputi penerimaan diri dan penghormatan. Harga diri diukur menggunakan skala harga diri dimana semakin tinggi skor skala harga diri maka semakin tinggi juga harga diri yang dimiliki individu dan sebaliknya.

2.2 Populasi, Sample dan Teknik Sampling

Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa Universitas Negeri dan mahasiswa Universitas Swasta. Kriteria sampel yaitu mahasiswa Universitas Negeri dan mahasiswa Universitas Swasta yang melakukan aktivitas belanja online. Teknik sampling dalam penelitian ini menggunakan purposive random sampling. Purposive random sampling adalah suatu teknik dalam penentuan sampel dengan kriteria-kriteria tertentu (Sugiyono, 2016). Responden dalam penelitian ini sebanyak 150 responden yang diambil secara acak dari Universitas Negeri dan Universitas Swasta. Universitas Negeri meliputi UNS, UGM, UB, UNNES, UIN Salatiga, UIN Raden Mas Said, UIN Mataram, UIN Semarang, Universitas Jambi, Universitas Lampung, UIN Mataram, dan UIN Maulan Ibrahim Malang. Universitas Swasta meliputi UMS, UMY, Universitas Pamulang, Politeknik Pratama Mulia Surakarta, Universitas Duta Bangsa Surakarta, Universitas bhayangkara surabaya, Universitas Ahmad Dahlan, IAI Al-Aziz, UII, UTY, UHAMKA, dan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

2.3 Metode dan Alat Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data menggunakan skala. Skala yang digunakan yaitu skala perilaku konsumtif untuk mengukur perilaku konsumtif, skala kontrol diri untuk mengukur kontrol

diri, dan skala harga diri untuk mengukur harga diri.

Skala perilaku konsumtif diadopsi dari Munazzah (2016) yang disusun berdasarkan teori Lina & Rasyid (1997) aspek perilaku konsumtif terdiri pembelian impulsif, pembelian tidak rasional serta pemborosan. Validitas skala perilaku konsumtif menggunakan content validity yang memiliki koefisien corrected item-total correlation berkisar antara 0.361-0.639 dan koefisien reliabilitas Cronbach's alfa bergerak diangka 0.891. Total aitem skala perilaku konsumtif yaitu 30 aitem.

Skala kontrol diri diadopsi dari Munazzah (2016) yang disusun berdasarkan teori Tangney, Baumeister, & Boone (2004) kontrol diri terdiri dari aspek kedisiplinan diri, tindakan yang tidak impulsif, kebiasaan yang baik, etika kerja, dan keandalan. Validitas skala kontrol diri menggunakan content validity yang memiliki koefisien corrected item-total correlation berkisar antara 0.308-0.467 dan koefisien reliabilitas Cronbach's alfa bergerak diangka 0.841. Total aitem skala kontrol diri sebanyak 36 aitem.

Skala harga diri diadopsi dari Mahardika (2021) disusun berdasarkan teori dari Rosenberg (1965) yang berpendapat bahwa aspek harga diri meliputi penerimaan diri dan penghormatan diri. Validitas skala harga diri menggunakan content validity yang memiliki koefisien corrected item-total correlation berkisar antara 0.358-0.430 dan koefisien reliabilitas Cronbach's alfa bergerak diangka 0.845. Skala harga diri memiliki 10 aitem.

2.4 Metode Analisis Data

Analisis data yang digunakan yaitu regresi linier berganda. Analisis regresi linier berganda merupakan suatu teknik analisis untuk menguji dua atau lebih variabel independen (variabel bebas) terhadap variabel dependen (variabel terikat) secara simultan dan parsial (Janie, 2012). Penelitian ini memakai analisis regresi linier berganda karena untuk mengetahui bagaimana hubungan variabel independen yaitu kontrol diri (X1) dan harga diri (X2) dengan variabel dependen yaitu perilaku konsumtif (Y).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Hasil

Karakteristik demografis responden berdasarkan hasil univariat pada 150 responden diketahui sebagai berikut:

Table 1. Karakteristik Demografis Responden

Variabel	Kategori	Frekuensi	Presentase
Jenis Kelamin	Perempuan	90	60%
	Laki-laki	60	40%

Usia	18-19	12	8%
	20-21	54	36%
	22-23	80	53,4%
	24-25	4	2,6%
Semester	1	6	4%
	3	13	8,7%
	5	30	20%
	7	39	26%
	9	62	41,3%
Frekuensi belanja online dalam sebulan	1-5 kali sebulan	111	74%
	6-10 kali sebulan	21	14%
	10-15 kali sebulan	6	4%
	>15 kali sebulan	12	8%

Berdasarkan tabel 1 diketahui bahwa mahasiswa dalam penelitian ini di dominasi oleh perempuan dengan total 90 orang, sedangkan responden laki-laki 60 orang. Rata-rata usia mahasiswa yang menjadi responden dalam penelitian ini berada. di rentang. usia 22-23 tahun. dengan usia paling muda 18 tahun dan usia paling tua 25 tahun. Selain itu. Rata-rata mahasiswa dalam penelitian ini sedang menempuh kuliah semester 9. Frekuensi belanja online yang dilakukan oleh mahasiswa dalam penelitian ini mayoritas sebanyak 1-5 kali sebulan.

Berdasarkan hasil uji analisis data dengan regresi linear berganda yang sudah memenuhi syarat uji asumsi, didapati bahwa pada uji normalitas pada variabel perilaku konsumtif dengan menggunakan One Sample Kolmogorov Smirnov diketahui nilai Asymp. Sig. (2-tailed) lebih besar dari 0,05 yaitu sebesar 0,167 maka data berdistribusi normal. Pada variabel kontrol diri dengan menggunakan One Sample Kolmogorov Smirnov diketahui nilai Asymp. Sig. (2-tailed) lebih besar dari 0,05 yaitu sebesar 0,732 maka data berdistribusi normal. Pada variabel harga diri dengan menggunakan One Sample Kolmogorov Smirnov diketahui nilai Asymp. Sig. (2-tailed) lebih besar dari 0,05 yaitu sebesar 0,374.

Berdasarkan uji linearitas, dilihat dari tabel Anova didapatkan nilai signifikansi pada linearity sebesar 0,00 ($p < 0,05$) dan nilai pada deviation from linearity Sig sebesar 0,384 ($p > 0,05$) sehingga variabel perilaku konsumtif dengan variabel kontrol diri memiliki hubungan yang linear. Berdasarkan uji linearitas nilai signifikansi pada linearity sebesar 0,133 ($p > 0,05$) serta nilai pada deviation from linearity Sig. sebesar 0,572 ($p > 0,05$), sehingga disimpulkan bahwa variable X2 harga diri memiliki hubungan linear dengan variabel Y perilaku konsumtif.

Hipotesis mayor dapat dilihat dari nilai $p = 0,00$ ($p < 0,05$) dengan nilai koefisien $R = 0,259$ dan tabel Anova yaitu $F = 5,298$ yang menunjukkan bahwa terdapat hubungan antara kontrol diri dan harga diri dengan perilaku konsumtif melalui online shop maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis mayor diterima. Hasil analisis data yang diperoleh menunjukkan koefisien korelasi antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif sebesar $r = -0,253$ dan $p = 0,001$ ($p < 0,05$) sehingga dapat disimpulkan terdapat hubungan negatif yang signifikan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif. Selain itu diperoleh juga hasil antara variabel harga diri dengan perilaku konsumtif sebesar $r = -0,124$ dan $p = 0,005$ ($p < 0,05$) sehingga dapat disimpulkan terdapat hubungan negatif yang signifikan antara harga diri dengan perilaku konsumtif. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa hipotesis minor pertama dan hipotesis minor kedua diterima.

Berlandaskan hasil analisis perhitungan statistik, data dimasukkan dalam 5 kategori yaitu kategori sangat tinggi, kategori tinggi, kategori sedang, kategori rendah, dan kategori sangat rendah. Variabel perilaku konsumtif, rerata empiric (RE) yang diperoleh sebesar 59,6 serta rerata hipotik (RH) yang diperoleh yaitu 75 yang berarti perilaku konsumtif masuk kategori rendah. Untuk variable perilaku konsumtif diketahui bahwa terdapat 44 orang (36,4%) termasuk kategori rendah dalam perilaku konsumtif. Kategori sedang sebanyak 69 orang (57%), dan kategori tinggi sebanyak 8 orang (6,6%). Sehingga dapat disimpulkan kategori perilaku konsumtif pada mahasiswa termasuk rendah.

Pada variabel kontrol diri diperoleh rerata empiric (RE) = 96,66 dan rerata hipotik (RH) = 90 artinya kontrol diri dalam penelitian ini tergolong dalam kategori sedang. Dari hasil tersebut diketahui bahwa terdapat 1 orang (0,67%) masuk dalam kategori sangat rendah, 8 orang (5,33%) kategori rendah, 96 orang (64%) kategori sedang, 43 orang (28,67%) kategori tinggi, dan 2 orang (1,33%) kategori sangat tinggi. Sehingga disimpulkan tingkat kontrol diri responden dalam penelitian ini dalam kategori sedang.

Pada variabel harga diri diperoleh rerata empiric (RE) = 27,64 dan rerata hipotik (RH) = 25 artinya harga diri dalam penelitian ini tergolong kategori sedang. Berdasarkan hasil tersebut diketahui bahwa terdapat 2 orang (1,33%) masuk dalam kategori sangat rendah, 16 orang (10,67%) kategori rendah, 67 orang (44,67%) kategori sedang, 57 orang (38%) kategori tinggi, dan 8 orang (5,33%) kategori sangat tinggi. Sehingga disimpulkan tingkat harga diri responden dalam penelitian ini dalam kategori sedang.

Sumbangan efektif dilihat dari tabel Model Summary diperoleh nilai R Square =

0,067 yang artinya besar pengaruh variabel independent terhadap variabel dependen dalam penelitian ini sebesar 6,7% dengan perincian sumbangan variabel kontrol diri sebesar 5,7%, variabel harga diri sebesar 1% dan 93,3% dipengaruhi oleh variabel lain.

3.2 Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis hipotesis mayor menunjukkan ada hubungan antara kontrol diri dan harga diri dengan perilaku konsumtif melalui online shop pada mahasiswa dilihat dari taraf signifikansi nilai 0,006 ($p < 0,05$) dengan nilai koefisien $R = 0,259$ dan tabel Anova yaitu $F = 5,298$. Maka ditarik kesimpulan bahwa hipotesis mayor yang diajukan peneliti dapat diterima. Hal ini didukung dengan teori Sumartono (2002) yang mengemukakan perilaku konsumtif disebabkan oleh beberapa faktor, salah satunya yaitu harga diri. Selain itu Kotler & Armstrong (2012) menyebutkan bahwa perilaku konsumtif dapat dipengaruhi oleh faktor pribadi yaitu kontrol diri.

Berdasarkan kategorisasi yang dilakukan, perilaku konsumtif tergolong rendah, kontrol diri tergolong sedang dan harga diri tergolong sedang. Hal ini menunjukkan bahwa mahasiswa/i memiliki tingkat kontrol diri dan harga diri yang sedang sehingga tingkat perilaku konsumtifnya rendah. Mahasiswa/i yang memiliki kontrol diri dapat mengurangi perilaku konsumtif dan sebaliknya, jika mahasiswa/i tidak memiliki kontrol diri maka perilaku konsumtif akan semakin tinggi. Adanya harga diri juga dapat mengurangi tingkat perilaku konsumtif, sebab harga diri memiliki hubungan negatif dengan perilaku konsumtif yang bermakna bahwa individu dengan tingkat harga diri tinggi maka perilaku konsumtif akan semakin rendah.

Dari hasil analisis hipotesis minor pertama menunjukkan adanya hubungan negatif signifikan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif melalui online shop dibuktikan dengan nilai taraf signifikansi $r = -0,253$ dan $p = 0,001$ ($p < 0,05$). Hal ini berarti semakin tinggi kontrol diri mahasiswa/i maka perilaku konsumtif melalui online shop semakin rendah. Sebaliknya jika kontrol diri rendah maka perilaku konsumtif melalui online shop semakin tinggi. Temuan dalam penelitian ini sesuai dengan penelitian Tripambudi & Indrawati (2020) menunjukkan hasil kontrol diri memiliki hubungan negatif yang signifikan dengan perilaku konsumtif yang berarti semakin tinggi kontrol diri maka perilaku konsumtif akan semakin rendah dan sebaliknya. Di masa pandemi Covid-19 terjadi banyak perubahan aktifitas salah satunya berbelanja karena berbelanja melalui online shop mempermudah konsumen untuk membeli produk yang dibutuhkan serta perbedaan

harga barang yang lebih murah dari toko konvensional. Namun dengan adanya kontrol diri individu mampu mengontrol, mengarahkan dan mengatur perilakunya sehingga dapat menuju ke arah yang positif (Averill, 1973).

Berdasarkan hasil analisis hipotesis minor kedua menunjukkan adanya hubungan negatif signifikan antara harga diri dengan perilaku konsumtif melalui online shop yang dibuktikan dengan hasil analisis nilai $r = -0,124$ dan taraf signifikansi $0,005$ ($p < 0,05$). Maknanya, semakin tinggi harga diri yang dimiliki mahasiswa/i maka perilaku konsumtif melalui online shop semakin rendah. Sebaliknya, perilaku konsumtif semakin tinggi jika harga diri yang dimiliki rendah. Hal tersebut sejalan dengan hasil penelitian Sofiana & Indrawati (2020) menunjukkan bahwa harga diri memiliki hubungan negatif dan signifikan dengan perilaku konsumtif. Semakin tinggi harga diri, perilaku konsumtif akan semakin rendah, sebaliknya jika harga diri semakin rendah maka perilaku konsumtif juga akan semakin tinggi. Individu dengan harga diri yang rendah akan berpikir untuk menjadi seseorang yang menarik dan membuat dirinya lebih populer sehingga dapat meningkatkan harga dirinya (Santrock, 2007). Ketika individu merasa harga dirinya rendah, maka individu tersebut cenderung lebih mudah melakukan perilaku konsumtif, karena dengan membeli produk tersebut dapat menaikkan harga dirinya (Sofiana & Indrawati, 2020).

Pada penelitian ini didapatkan bahwa tingkat kontrol diri yang dimiliki mahasiswa/i berbeda-beda yakni terdapat 1 orang (0,67%) masuk dalam kategori sangat rendah, 8 orang (5,33%) kategori rendah, 96 orang (64%) kategori sedang, 43 orang (28,67%) kategori tinggi, dan 2 orang (1,33%) kategori sangat tinggi. Sehingga disimpulkan tingkat kontrol diri responden dalam penelitian ini dalam kategorisasi sedang. Hal ini menunjukkan bahwa mahasiswa/i dalam penelitian ini memiliki kontrol diri yang sedang, yang artinya mahasiswa/i dapat mengontrol dirinya dalam melakukan belanja melalui online shop.

Di dalam penelitian ini tingkat harga diri yang dimiliki mahasiswa/i bervariasi yaitu terdapat 2 orang (1,33%) masuk dalam kategori sangat rendah, 16 orang (10,67%) kategori rendah, 67 orang (44,67%) kategori sedang, 57 orang (44,67%) kategori tinggi, dan 8 orang (5,33%) kategori sangat tinggi. Sehingga disimpulkan tingkat harga diri mahasiswa/i dalam penelitian ini dalam kategori sedang. Hal ini dapat diartikan bahwa mahasiswa/i sudah cukup mampu untuk menerima diri dan menghormati dirinya sendiri.

Hasil penelitian ini diketahui bahwa terdapat 31 orang (20,67%) masuk dalam kategori sangat rendah, 72 orang (48%) kategori rendah, 32 orang (21,33%) kategori

sedang, dan 15 orang (10%) kategori tinggi. Sehingga disimpulkan tingkat perilaku konsumtif responden dalam penelitian ini dalam kategori rendah, artinya mahasiswa/i mampu mengontrol dirinya untuk tidak melakukan perilaku konsumtif belanja melalui online shop.

4. PENUTUP

Berdasarkan hasil dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa tingkat perilaku konsumtif dapat diprediksi dari tingkat kemampuan kontrol diri dan harga diri. Kontrol diri dalam penelitian ini berada pada kategori sedang, harga diri berada pada kategori tinggi dan perilaku konsumtif berada pada kategori rendah. Berdasarkan pembahasan serta kesimpulan yang telah dijabarkan, peneliti merekomendasikan beberapa hal yaitu: diharapkan mahasiswa/i mempertahankan perilaku konsumtif yang berada pada kategori rendah dengan memperkuat kontrol diri, hal tersebut dapat dilakukan dengan cara lebih disiplin terhadap diri sendiri, tidak impulsif atau mempertimbangkan sesuatu secara hati-hati, dan mengubah perilaku menjadi kebiasaan yang baik. Peneliti juga menyarankan kepada mahasiswa/i untuk mempertahankan tingkat harga diri yang sudah dimiliki dengan cara menerima dan menghormati diri sendiri. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan dan disarankan untuk menambah aspek perilaku konsumtif lainnya selain kontrol diri dan harga diri.

DAFTAR PUSTAKA

- Averill, J. (1973). Personal Control Over Asrtive Stimuli and its Relationship to Stres. *Psychological Bulletin*, 80(4), 286-303. doi:<https://doi.org/10.1037/h0034845>
- Baroon, R. A., & Byrne, D. (2004). *Psikologi Sosial* (1 ed.). Jakarta: Erlangga.
- Coopersmith, S. (1967). *The Antecedent of Self Esteem*. San Fransisco: W. H. Freeman & Company.
- Dewi, L. G., Herawati, N. T., & Adiputra, I. M. (2021). PENGGUNAAN E-MONEY TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA YANG DIMEDIASI KONTROL DIRI. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, 1-19.
- Effendi , U. (2016). *Psikologi Konsumen*. Depok: Rajagrafindo Persada.
- Fromm, E. (1995). *Masyarakat yang Sehat*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Ghufron, M. N., & Risnawati, R. (2010). *Teori-Teori Psikologi*. Yogyakarta: Ar Ruzz Media.
- Islamia, I., & Purnama, M. P. (2022). Kontrol Diri dan Perilaku Konsumtif Mahasisw pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Psikologi Malahayati*, 4(1), 95-103.
- Islamia, I., & Purnama, M. P. (2022). Kontrol Diri dan Perilaku Konsumtif Mahasiswa pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Psikologi Malayati*, 4(1), 95-103.

- Janie, D. N. (2012). *Statistik Deskriptif dan Analisis Regresi Berganda dengan*. Semarang: Semarang University Press.
- Khoirunnas. (2017). Pola Konsumtif Mahasiswa di Kota Pekanbaru. *Jom Fisip*, 1-15.
- Koentjoro. (1989). *Perbedaan Harga Diri Remaja di Daerah Miskin Penghasil Pelacur & Bukan Penghasil Pelacur*. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (12 ed.). Jakarta: Erlangga.
- Kustanti, E. R. (2020). Hubungan Antara Psychological Well-Being dengan Kecenderungan Perilaku Konsumtif pada Siswa Pengguna Go-Pay yang Menggunakan Promo Cashback di SMA Negeri 2 Semarang. *Jurnal Empati*, 497-504.
- Lestari , R. A., & Latabulo, D. D. (2022). Perilaku Konsumen Remaja Putri Dalam Pengambilan Keputusan Pembelian Secara Online Melalui Tiktok di Masa Pandemi. *Jurnal Bisnis dan Komunikasi*, 54-61.
- Lestari, D. D. (2018). Hubungan antara Konformitas dengan Kecenderungan Perilaku Konsumtif pada Siswa Sekolah X. *Jurnal Psikologi Industri dan Organisasi*, 5(1), 1-20.
- Luas, G. N., Irawan, S., & Windrawato, Y. (2023, Januari). Pengaruh Konsep Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa. *Scholaria: Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan*, 13(1), 1-7.
- Mahardika, P. G. (2021). *Hubungan Identitas Sosial dengan Harga Diri pada Mahasiswa yang Mengikuti UKM Olahraga*. Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia.
- Maki, S. (2020, 10 21). *Transaksi E-commerce Naik Nyaris Dua Kali Lipat Saat Pandemi*. Retrieved from CNN Indonesia: <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20201021193353-92-561232/transaksi-e-commerce-naik-nyaris-dua-kali-lipat-saat-pandemi>
- Mangkunegara, A. P. (2012). *Perilaku Konsumen*. Bandung: Refika Aditama.
- Munazzah, Z. (2016). *Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa SI Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang*. Malang: Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
- Nguyen, M. H., Armoogum, J., & Thi, B. N. (2021). Factors Affecting The Growth of E-Shopping Over The Covid-19 Era in Hanoi Vietnam. *Sustainability*, 1-21. doi:<https://doi.org/10.3390/su13169205>
- Pratiwi, R. P., & Susanti, A. (2022). Meguji Literasi Keuangan, Gaya Hidup dan Pengendalian Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Millennial Pengguna Go-Jek Sukoharjo. *Jurnal Lentera Bisnis*, 11(1), 61-69. doi:<https://doi.org/10.34127/jrlab.v11i1.502>
- Rosenberg, M. (1965). Rosenberg Self-Esteem Scale (RSE). *Journal of Religion and Health*.

- Safir, M. (2020, Oktober 21). *CNN indonesia*. Retrieved from CNN indonesia: <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20201021193353-92-561232/transaksi-e-commerce-naik-nyaris-dua-kali-lipat-saat-pandemi>
- Santrock, J. W. (2007). *Perembangan Remaja*. Jakarta: Erlangga.
- Septiansari, D., & Handayani, T. (2021). Pengaruh Belanja Online Terhadap Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 5(1), 53-65.
- Siallagan, A. M., Derang, I., & Nazara, P. G. (2021). Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa di STIKes Santa Elisabeth Medan. *Jural Darma Agung Husada*, 54-61.
- Smet, B. (1994). *Psikologi Kesehatan*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Sofiana, I. I., & Indrawati, E. S. (2020). Hubungan Antara Harga Diri dan Perilaku Konsumtif Membeli Kosmetik pada Mahasiswi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas X Semarang. *Jurnal Empati*, 9(1), 58-64.
- Stanley, M., & Beare, P. G. (2007). *Buku Ajar Keperawatan Gerontik (Gerontic Nursing Teaching Book)*. Jakarta: EGC Medical Book Publishers.
- Sugiyono. (2014). *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sumartono. (2002). *Terperangkap dalam Iklan: Meneropong Imbas Pesan Iklan Televisi*. Bandung: Alfabeta CV.
- Tangney, J. P., Baumeister, R. F., & Boone, A. L. (2004). *High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success*. London: Routledge.
- Tripambudi, B., & Indrawati, E. S. (2020). Hubungan Antara Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Pembelian Gadget pada Mahasiswa Teknik Industri Universitas Dionegoro. *Jurnal Empati*, 597-603.
- Tsalasah, E. F., Noermijati, & Ratnawati, K. (2019). The effect of work stress on the performance of employees psychological well-being and subjective well-being (Study at PT. Global Insight Utama Bali area). *Management and Economics Journal*, 95-107. doi:<http://dx.doi.org/10.18860/mec-j.v0i2.5570>
- Umamit, M. (2016). *Hubungan Stres Kerja dengan Keterlibatan Kerja pada Karyawan*. Malang: Skripsi Universitas Muhammadiyah Malang.
- Weken, M. E., Mongan, A. E., & Kekenusa, J. S. (2020). Hubungan antara Beban Kerja, Konflik Peran, dan Dukungan Sosial dengan Stres Kerja Pada Guru di Sekolah Menengah Atas Negeri 1 Manado Pada Masa Pandemi Covid-19. *Journal of Public Health and Medicine*, 80-88.
- Wijaya, C. (2017). *Perilaku Organisasi*. Medan: LPPPI.
- Worldometers. (2020). *Coronavirus Cases in Indonesia*. Jakarta: Worldometers.

Xiao, H., Zhang, Y., Kong, D., Li, S., & Yang, N. (2020). The Effects of Social Support on Sleep Quality of Medical Staff Treating Patients with Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) in January and February 2020 in China. *Medical Science Monitor*. doi:<https://doi.org/10.12659/MSM.923549>