

## 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, *makeup*, 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 pada mahasiswa?”. Tujuan penelitian ini yaitu: 1) Untuk mengetahui hubungan antara kontrol diri dan harga diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa, 2) Untuk mengetahui hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa, dan 3) Untuk mengetahui hubungan antara harga diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa.

### **Perilaku Konsumtif**

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

Individu yang memiliki kecenderungan perilaku konsumtif membeli barang hanya karena keinginan atau hasrat tanpa melakukan pertimbangan serta bersifat emosional.

b. Pembelian tidak rasional

Individu melakukan pembelian bukan berdasarkan pada kebutuhan melainkan berdasarkan gengsi agar dianggap sebagai orang yang trendi.

c. Pemborosan

Pemborosan yaitu perilaku menghabiskan uang tidak sesuai dengan kebutuhan.

Menurut Mangkunegara (2012) terdapat dua faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal meliputi:

- a. Motivasi, yaitu suatu dorongan pada diri seseorang dalam membeli barang/jasa.
- b. Harga diri, yaitu pandangan seseorang terhadap dirinya sendiri.
- c. Pengamatan, sebelum melakukan pembelian individu akan mendasarkan keputusannya pada pengamatan.
- d. Proses belajar, pembelajaran secara kontinu dan membawa perubahan sebagai hasil dari pengetahuan yang telah diperoleh.
- e. Konsep diri dan Kepribadian, konsep diri dan kepribadian konsumen akan mempengaruhi persepsi dan pengambilan keputusan dalam membeli.

Sedangkan faktor eksternal meliputi:

- a. Kekuatan sosial budaya, nilai-nilai pada setiap budaya berpengaruh terhadap individu dalam memilih produk.
- 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.

### **Kontrol Diri**

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 Ghufron & 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.
- e. Keandalan, yaitu suatu keahlian dalam melaksanakan tujuan jangka panjang.

Faktor-faktor kontrol diri menurut Ghufron & Risnawati (2010) yaitu:

- a. Faktor Internal, meliputi usia. Kontrol diri seseorang akan semakin baik ketika orang tersebut semakin bertambah usia.
- b. Faktor Eksternal, meliputi lingkungan keluarga. Lingkungan keluarga terutama orang tua memiliki peran penting dalam kemampuan kontrol diri seseorang.

### **Harga Diri**

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.

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.
- 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 yang tinggi, akan mampu untuk melakukan pertimbangan prioritas ketika memilih dan membeli sesuai kebutuhan saja. Sebaliknya, jika individu dengan kontrol diri yang rendah maka individu tersebut cenderung membeli barang tanpa melakukan

pertimbangan prioritas kebutuhannya. Kontrol diri yang baik akan membuat mahasiswa mampu mengendalikan dirinya untuk mencegah atau mengurangi dampak dari dorongan sesaat, sehingga mampu untuk menghindari perilaku konsumtif. 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). Harga diri yang rendah akan berakibat pada individu mudah untuk dibujuk oleh sesuatu yang dapat meningkatkan harga dirinya, salah satunya yaitu dengan membeli barang-barang yang menurutnya mampu meningkatkan harga dirinya.

Letak perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya yaitu pada pemilihan variabel independen (variabel bebas) dimana dalam penelitian ini menggunakan 2 variabel independen (variabel bebas) yaitu kontrol diri dan harga diri. Berdasarkan fenomena yang ada mahasiswa lebih memilih menggunakan uang sakunya untuk membeli berbagai macam barang bermerk untuk menunjang harga dirinya dengan mengkonsumsi barang yang mewah tanpa mempertimbangkan harga dan budget yang dimiliki hanya atas dasar keinginan sesaat, oleh karena itu dibutuhkan adanya kontrol diri untuk membimbing, mengatur, dan mengarahkan dirinya agar membeli barang sesuai dengan kebutuhannya, sehingga tidak mudah melakukan pembelian tanpa manfaat. Pada penelitian sebelumnya hanya



dilakukan pada satu Universitas, sedangkan pada penelitian ini dilakukan pada beberapa Universitas baik Negeri atau Swasta. Selain itu *setting* situasi pada penelitian ini berbeda dengan sebelumnya, dimana penelitian ini dilakukan dengan setting situasi pasca pandemi virus Covid-19.

Secara teoritis, hasil dari penelitian ini bisa dimanfaatkan sebagai ilmu tambahan serta memberikan gambaran tentang hubungan kontrol diri dan harga diri dengan perilaku konsumtif belanja online pada mahasiswa. Manfaat praktis penelitian ini yaitu bagi remaja khususnya mahasiswa mereka dapat mengerti bagaimana kontrol dan harga diri dapat mempengaruhi perilaku konsumtif sehingga mereka melakukan upaya mencegah terjadinya perilaku konsumtif. Bagi peneliti selanjutnya penelitian ini nantinya bisa dijadikan sebagai literatur bacaan bagi rekan peneliti berikutnya mengenai tentang hubungan kontrol diri dan harga diri dengan perilaku konsumtif belanja online pada mahasiswa. Bagi Ilmu Psikologi peneliti berharap penelitiannya dapat digunakan sebagai sumber pengembangan pengetahuan psikologi terutama di bidang Psikologi Pendidikan.

Berdasarkan uraian diatas, dapat kita ketahui bahwa perilaku konsumtif dipengaruhi oleh faktor kontrol diri dan harga diri. Oleh karena itu, hipotesis mayor dalam penelitian ini adalah terdapat hubungan antara kontrol diri dan harga diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa. Adapun hipotesis minor pertama dari penelitian ini yaitu terdapat hubungan yang negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa. Hipotesis minor kedua dari penelitian ini yaitu ada terdapat hubungan negatif antara harga diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa.