

**HUBUNGAN ANTARA KEPERCAYAAN DIRI DAN
KONFORMITAS KELOMPOK DENGAN PERILAKU KONSUMTIF
PADA MAHASISWA BIDIKMISI UNISSULA**

Skripsi

Untuk memenuhi sebagian persyaratan
memperoleh derajat Sarjana Psikologi



Disusun Oleh :

Dian Naeli Sa'adah
(30701700001)

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG
2021**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

**HUBUNGAN ANTARA KEPERCAYAAN DIRI DAN KONFORMITAS KELOMPOK
DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PADA MAHASISWA BIDIKMISI UNISSULA**

Dipersiapkan dan disusun oleh :

Dian Naeli Sa'adah
30701700001

Telah disetujui untuk diuji dan dipertahankan di depan Dewan Penguji guna memenuhi sebagian persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana Psikologi

Pembimbing

Tanggal


Agustin Handayani, S.Psi, M.Si

3 Agustus 2021

Semarang, 3 Agustus 2021

Mengesahkan
Dekan Fakultas Psikologi
Universitas Islam Sultan Agung


Ruseno Arjanggi, S.Psi., M.A.
NIK. 210700010

HALAMAN PENGESAHAN

HUBUNGAN ANTARA KEPERCAYAAN DIRI DAN KONFORMITAS
KELOMPOK DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PADA MAHASISWA
BIDIKMISI UNISSULA

Dipersiapkan dan disusun oleh:

Dian Naeli Sa'adah
Nim: 30701700001

Telah dipertahankan didepan Dewan Penguji
pada tanggal 09 Agustus 2021

Dewan Penguji

Tanda Tangan

1. Inhasuti Sugiasih, S.Psi, M.Psi
2. Diany Ufieta Syafitri, S.Psi, M.Psi
3. Agustin Handayani, S.Psi, M.Si



Skripsi ini telah diterima sebagai persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Psikologi

Semarang, 18 Agustus 2021

Mengetahui

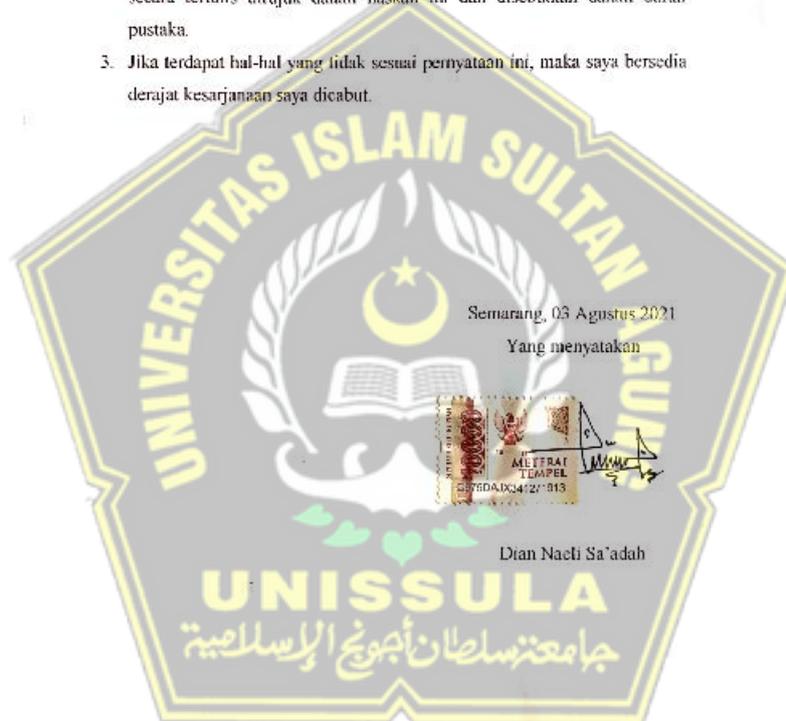


Ruseno Arjanga, S.Psi, M.A., Psikolog
NIK. 210700010

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya Dian Naeli Sa'adah dengan penuh kejujuran dan bertanggung jawab menyatakan bahwa :

1. Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh derajat kesarjanaan di suatu perguruan tinggi manapun.
2. Sepanjang pengetahuan saya, skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapatnya yang pernah ditulis/ diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.
3. Jika terdapat hal-hal yang tidak sesuai pernyataan ini, maka saya bersedia derajat kesarjanaan saya dicabut.



UNISSULA

MOTTO

“Dan kepada keluarga-keluarga yang dekat, berikanlah haknya (berupa bantuan, kebajikan, dan silaturahmi), dan (demikian juga) kepada orang miskin (walau bukan kerabat) dan orang yang dalam perjalanan (baik dalam bentuk zakat maupun sedekah atau bantuan yang mereka butuhkan); dan janganlah menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros”

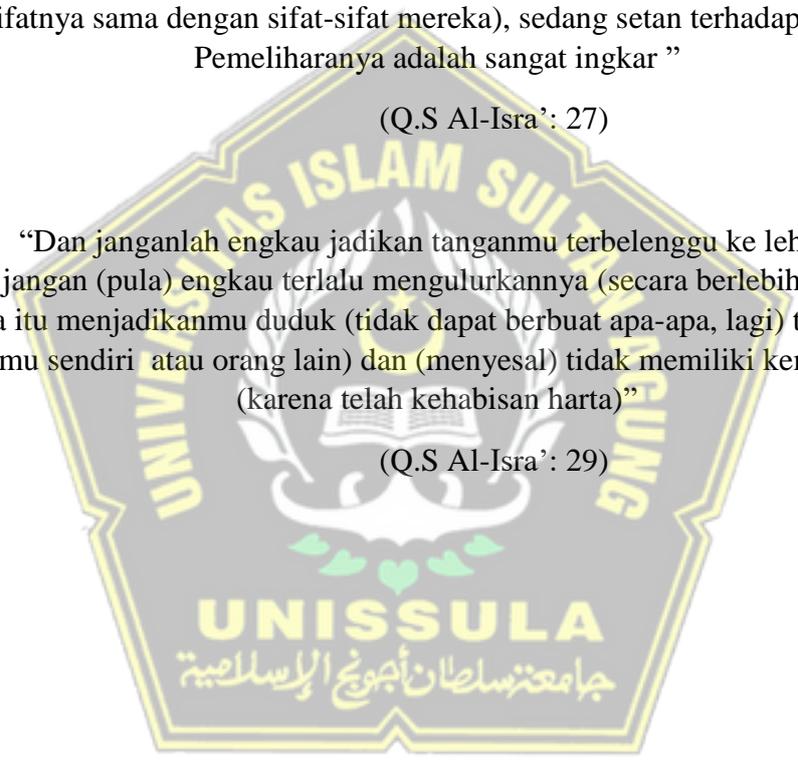
(Q.S Al-Isra’: 26)

“Sesungguhnya para pemboros adalah saudara-saudara setan-setan (sifat-sifatnya sama dengan sifat-sifat mereka), sedang setan terhadap Tuhan Pemeliharanya adalah sangat ingkar ”

(Q.S Al-Isra’: 27)

“Dan janganlah engkau jadikan tanganmu terbelenggu ke lehermu (kikir), dan jangan (pula) engkau terlalu mengulurkannya (secara berlebih-lebihan), karena itu menjadikanmu duduk (tidak dapat berbuat apa-apa, lagi) tercela (oleh dirimu sendiri atau orang lain) dan (menyesal) tidak memiliki kemampuan (karena telah kehabisan harta)”

(Q.S Al-Isra’: 29)



PERSEMBAHAN

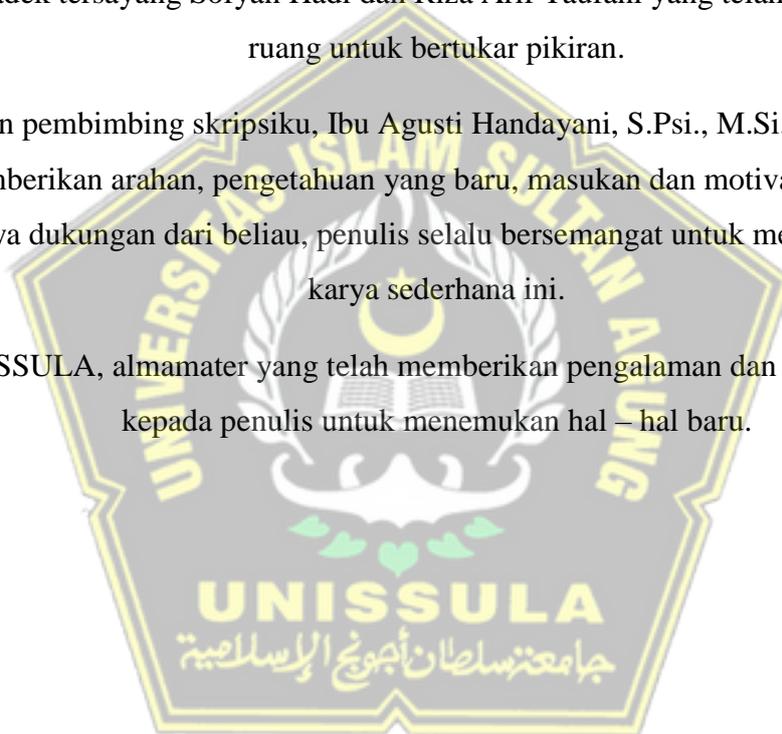
Bismillahirrahmanirrahim...

Penulis persembahkan karya sederhana ini kepada :

Bapak Asikin (Alm) dan mama Taminahku tersayang, yang senantiasa memanjatkan doa disetiap sujudnya, memberikan dukungan, kasih sayang dan perhatian, teruntuk anggota keluargaku, Yuyu Mu'minah, Mas Taufiqurrahman, Mas Agus Irfan, Mas Nizam, Yuyu Ida Farida, Mas Alimun Hakim, Mas Amri serta adek tersayang Sofyan Hadi dan Riza Arif Taufani yang telah memberikan ruang untuk bertukar pikiran.

Dosen pembimbing skripsiku, Ibu Agusti Handayani, S.Psi., M.Si, yang selalu memberikan arahan, pengetahuan yang baru, masukan dan motivasi. Dengan adanya dukungan dari beliau, penulis selalu bersemangat untuk menyelesaikan karya sederhana ini.

UNISSULA, almamater yang telah memberikan pengalaman dan kesempatan kepada penulis untuk menemukan hal – hal baru.



KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr Wb...

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan ridho yang telah diberikan kepada penulis sehingga karya yang sederhana ini mampu penulis selesaikan sebagai salah satu syarat untuk mencapai derajat S-1 Sarjana Psikologi. Sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada junjungan agung Nabi Muhammad SAW, semoga kita senantiasa mendapatkan syafaat dari baginda Rasul.

Penulis menyadari dalam menjalankan karya ini terdapat banyak kendala dan rintangan yang muncul, namun berkat bantuan, dukungan serta motivasi yang diberikan oleh semua pihak baik secara moril maupun materil, semua hal yang terasa berat menjadi ringan.

Akhirnya dengan penuh kerendahan hati, penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Ruseno, Arjanggi S.Psi.,M.A, Psikolog selaku Dekan Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung yang telah memberikan kemudahan dalam proses akademik maupun penelitian.
2. Ibu Agustin Handayani, S.Psi.,M.Si, selaku dosen pembimbing skripsi yang telah bersedia membimbing dengan penuh kesabaran, memberikan pengetahuan yang baru, mengajak penulis untuk memiliki pandangan yang lebih luas dan selalu mengedepankan kejujuran dalam pengerjaan skripsi sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
3. Ibu Anisa Fitriani, S.Psi., M.Psi., Psikolog, selaku dosen wali yang senantiasa memberikan masukan yang terbaik bagi penulis, tak segan memberikan bantuan, perhatian support dan kesempatan kepada penulis untuk mengembangkan *soft skill* kepada penulis selama menjalani proses pendidikan di Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung.

4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung selaku tenaga pengajar yang telah memberikan berbagai ilmu pengetahuan dan berbagai pengalaman.
5. Bapak dan Ibu Staf TU serta Perpustakaan Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung, yang telah memberikan bantuan serta kerjasama dengan memberikan kemudahan dalam mengurus proses administrasi hingga skripsi ini selesai.
6. Ibu Andina Rizkiya Putri K, SP.KG selaku Kepala Lembaga Pengembangan Kemahasiswaan dan Alumni yang telah memberikan izin dan memberikan bantuan selama proses penelitian.
7. Muhammad Khoirul Syafi'I selaku ketua Forum Bidikmisi Sultan Agung yang telah memberikan kemudahan bagi penulis dalam pengumpulan data penelitian
8. Forum Bidikmisi Sultan Agung (FORBISA) khususnya mahasiswa yang bersedia menjadi subjek penelitian, yang tentunya telah berkenan meluangkan waktunya untuk membantu peneliti dengan mengisi skala penelitian ini.
9. Orang tuaku tersayang Ibu Taminah dan Bapak Asikin (Alm), terimakasih telah memberikan doa dan ridhonya untuk mengizinkan peneliti melanjutkan pendidikan di jenjang Perguruan Tinggi, memberikan dukungan, kasih sayang, dan kalian adalah alasan peneliti berusaha bertanggung jawab untuk menyelesaikan tugas akhir perkuliahan dengan tepat waktu.
10. Kepada keluarga penulis Yuyu Mu, Yu Ida, Mas Taufiq, Mas Ali dan Mas Amri, Ummi Nia, Anteu Zuni dan Sofyan Hadi terimakasih atas segala dukungannya dan hiburannya selama peneliti mengerjakan skripsi.
11. Terimakasih Mas Agus dan Mas Nizam yang selalu meluangkan waktu untuk diajak berdiskusi selama pengerjaan skripsi, memberikan motivasi dan tanpa segan memberikan bantuan kepada penulis.
12. Sahabat-sahabatku Fitria Khoirun Nisa', Siti Lina Indriyah, Dyon Seno Ramadhani dan Fahmi Zuhad terimakasih telah banyak berbagi cerita, meluangkan waktu satu sama lain, memberikan dukungan serta membantu

penulis baik selama perkuliahan maupun dalam proses menyelesaikan skripsi.

13. Teman-teman angkatan 2017, khususnya Malisa Falasifah, Sandy Agum Gumelar, Fitria dan Ina yang telah berkenan membantu penulis untuk dimintai pendapat, berbagi kisah dan pelajaran terkait penelitian.
14. Teman-teman Pesantren Mahasiswa Unissula terkhusus untuk mba Dini, mba Sofwa, dan mas Fasih yang selama 3 tahun ini telah memberikan banyak pelajaran serta kebersamai dan memberikan pengalaman yang baru bagi penulis
15. Sahabat-sahabati PMII Komisariat Sultan Agung dan Lembaga Dakwah Fakultas Psikologi Rohis Qolbun Salim yang telah memberikan pengalaman berharga serta bermanfaat kepada penulis untuk sekarang hingga kedepannya.
16. Berbagai pihak yang turut serta memberikan doa kepada penulis yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa karya ini masih jauh dari kata sempurna, sehingga penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak guna menyempurnakan skripsi ini. Penulis berharap karya sederhana ini mampu memberikan kontribusi bagi perkembangan ilmu psikologi kedepannya.

Semarang, 22 Juli 2021

Dian Naeli Sa'adah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	10
BAB II LANDASAN TEORI.....	11
A. Perilaku Konsumtif	11
1. Pengertian perilaku konsumtif	11
2. Faktor – faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif.....	12
3. Aspek- Aspek dalam Perilaku Konsumtif.....	19
B. Kepercayaan Diri	21
1. Pengertian Kepercayaan Diri	21
2. Aspek-Aspek Dalam Kepercayaan Diri.....	22
C. Konformitas Kelompok.....	23
1. Pengertian Konformitas Kelompok	23
2. Aspek-Aspek Dalam Konformitas Kelompok	25
D. Hubungan Antara Kepercayaan Diri Dan Konformitas Kelompok Dengan Perilaku Konsumtif	28
E. Hipotesis	29
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Identifikasi Variabel Penelitian.....	30
B. Definisi Operasional	30

1.	Perilaku konsumtif	30
2.	Kepercayaan diri	31
3.	Konformitas kelompok	31
C.	Populasi, Sampel Dan Teknik Pengambilan Sampel	32
1.	Populasi dan Kriteria Populasi	32
2.	Sampel	33
3.	Teknik pengambilan sampel	33
D.	Metode Pengambilan Data	34
1.	Skala Perilaku Konsumtif	34
2.	Skala Kepercayaan Diri	35
3.	Skala Konformitas Kelompok	36
E.	Validitas, Uji Daya Beda Aitem Dan Reliabilitas Alat Ukur	37
1.	Validitas	37
2.	Uji Daya Beda Aitem	37
3.	Reliabilitas alat ukur	38
F.	Teknik Analisis Data	38
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		39
A.	Orientasi Kanchah Penelitian Dan Persiapan Penelitian	39
1.	Orientasi Kanchah Penelitian	39
2.	Persiapan Dan Pelaksanaan Penelitian	40
B.	Pelaksanaan Penelitian	46
C.	Analisis Data Dan Hasil Penelitian	49
1.	Uji Asumsi	49
2.	Uji Hipotesis	51
D.	Deskripsi Variabel Penelitian	52
1.	Deskripsi Data Skor Perilaku Konsumtif	53
2.	Deskripsi Data Skor Kepercayaan Diri	54
3.	Deskripsi Data Skor Konformitas Kelompok	56
E.	Pembahasan	57
F.	Kelemahan Penelitian	60
BAB V KESIMPULAN		61
A.	Kesimpulan	61
B.	Saran	61



DAFTAR TABEL

Tabel 1. Rincian Data Mahasiswa Penerima Beasiswa Bidikmisi Angkatan 2017 - 2020 Universitas Islam Sultan Agung.....	33
Tabel 2. <i>Blue Print</i> Skala Perilaku Konsumtif.....	35
Tabel 3. <i>Blue Print</i> Skala Kepercayaan Diri.....	36
Tabel 4. <i>Blue Print</i> Konformitas Kelompok.....	37
Tabel 5. Sebaran Aitem Skala Perilaku Konsumtif	41
Tabel 6. Sebaran Aitem Skala Kepercayaan Diri.....	42
Tabel 7. Sebaran Aitem Skala Konformitas Kelompok.....	42
Tabel 8. Data Uji Coba Subjek Mahasiswa Bidikmisi.....	43
Tabel 9. Sebaran Aitem Dengan Daya Beda Tinggi Dan Rendah Pada	44
Tabel 10. Sebaran Aitem Berdaya Beda Tinggi Dan Rendah Pada.....	44
Tabel 11. Sebaran Aitem Berdaya Beda Tinggi Dan Rendah Pada.....	46
Tabel 12. Sebaran Nomor Aitem Skala Perilaku Konsumtif.....	47
Tabel 13. Sebaran Nomor Aitem Skala Kepercayaan Diri	47
Tabel 14. Sebaran Nomor Aitem Skala Konformitas Kelompok	48
Tabel 15. Data Subjek Penelitian	48
Tabel 16. Demografi Subjek Penelitian.....	49
Tabel 17. Hasil Uji Normalitas	50
Tabel 18. Norma Kategorisasi Skor.....	53
Tabel 19. Skor Skala Perilaku Konsumtif.....	54
Tabel 20. Kategorisasi Skor Subjek pada Skala Perilaku Konsumtif	54
Tabel 21. Deskripsi Skor Skala Kepercayaan Diri.....	55
Tabel 22. Kategorisasi Skor Subjek pada Skala Kepercayaan Diri	55
Tabel 23. Deskripsi skor skala konformitas kelompok.....	56
Tabel 24. Kategorisasi Skor Subjek pada Skala Konformitas Kelompok	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Norma Kategori Skala Perilaku konsumtif	54
Gambar 2. Norma Kategori Skala Kepercayaan Diri.....	55
Gambar 3. Norma Kategori Skala Konformitas Kelompok.....	57



DAFTAR LAMPIRAN

lampiran A. Skala Uji Coba	77
Lampiran B. Tabulasi Skala Uji Coba	78
Lampiran C. Uji Daya Beda Aitem Dan Estimasi Reliabilitas Skala Uji Coba...	94
Lampiran D. Skala Penelitian	109
Lampiran E. Tabulasi Skala Penelitian	110
Lampiran F. Uji Normalitas, Linieritas, Multikolonieritas Dan Hipotesis	132
Lampiran G. Surat Izin Penelitian Dan Dokumentasi Penelitian.....	140



HUBUNGAN ANTARA KEPERCAYAAN DIRI DAN KONFORMITAS KELOMPOK DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PADA MAHASISWA BIDIKMISI UNISSULA

Dian Naeli Sa'adah¹, Agustin Handayani²

Fakultas Psikologi

¹Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung

²Dosen Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung

Email : diannaeli@std.unissula.ac.id¹

Agustinhandayani75@gmail.com²

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara kepercayaan diri dan konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa bidikmisi Unissula Semarang. Populasi dalam penelitian ini yaitu mahasiswa penerima beasiswa bidikmisi Unissula Semarang dengan sampel 147 responden. Teknik pengambilan sampel menggunakan *cluster random sampling*. Terdapat 3 skala yang digunakan sebagai alat ukur dalam penelitian ini yaitu skala perilaku konsumtif dengan koefisien reliabilitas 0,878, skala kepercayaan diri memiliki koefisien reliabilitas sebesar 0,877 dan skala konformitas kelompok dengan koefisien reliabilitas 0,817. Teknik analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi berganda dan korelasi parsial. Hasil uji hipotesis pertama menunjukkan nilai $R = 0,545$ dan $F_{hitung} = 30,349$ dengan signifikansi sebesar 0,000 ($p < 0,01$), yang artinya terdapat hubungan antara kepercayaan diri dan konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif mahasiswa bidikmisi Unissula. Hasil uji korelasi parsial antara kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif menunjukkan nilai $r_{x1y} = -0,335$ dengan signifikansi $p = 0,000$ ($p < 0,01$), artinya terdapat hubungan yang negatif dan signifikan antara kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa bidikmisi Unissula. Hasil uji korelasi parsial antara konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif menunjukkan nilai $r_{x1y} = -0,139$ dengan signifikansi $p = 0,095$ ($p > 0,01$) yang artinya tidak ada hubungan antara konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa bidikmisi Unissula.

Kata kunci: Perilaku konsumtif, kepercayaan diri dan konformitas kelompok.

**THE RELATIONSHIP OF SELF-CONFIDENCE AND GROUP
CONFORMITY TO CONSUMPTION BEHAVIOR AMONG STUDENTS
AWARDED WITH BIDIKMISI SCHOLARSHIP IN UNISSULA**

Dian Naeli Sa'adah¹, Agustin Handayani²

Psychology Faculty

¹Student of Psychology Faculty of Sultan Agung Islamic University

²Lecturer of Psychology Faculty of Sultan Agung Islamic University

Email : diannaeli@std.unissula.ac.id¹

Agustinhandayani75@gmail.com²

ABSTRACT

This study aimed to determine the relationship between self-confidence and group conformity to consumption behavior on Bidikmisi students of Unissula Semarang. The population in this study were students who received Bidikmisi scholarship of Unissula Semarang by sample of 148 respondents as experiments sample. The sampling technique using cluster random sampling. There are 3 scales used as measuring tools in this study, namely consumptive behavior scale with reliability coefficient of 0,878, scale of self-confidence has a reliability of 0,877 and scale of group conformity with coefficient reliability 0,817. Data analysis technique used is multiple regression analysis and partial correlation. The result of first hypothesis test showed value $R = 0,545$ and $F = 30,349$ with significance 0,000 ($p < 0,01$). It means that there is a relationship between self-confidence and group conformity with consumptive behavior on Unissula Bidikmisi students significantly. The result of partial test between self-confidence with consumptive behavior showed value $r_{xy} = -0,335$ with significance $p = 0,000$ ($p < 0,01$). It means that there is a relationship which negative and significant between self-confidence and consumptive behavior on Unissula Bidikmisi students. The result of partial correlation between group conformity with consumptive behavior showed value $r_{xy} = -0,139$ with significance $p = 0,095$ ($p > 0,01$), which mean that there is no relationship between group conformity and consumptive behavior on Unissula Bidikmisi students.

Keywords: Consumptive behavior, self-confidence, and group conformity

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Mahasiswa ialah seseorang pelajar yang tengah menempuh pembelajaran di akademi besar di perguruan, institut ataupun universitas baik negara ataupun swasta. Mahasiswa selaku “*agent of change*” dalam perihal ini mempunyai kedudukan yang diharapkan sanggup merubah kondisi suatu negara jadi lebih baik lagi kedepannya. Tetapi yang jadi tantangan pada saat ini yakni tidak seluruh individu mempunyai peluang yang sama dalam memperoleh pembelajaran. Hal ini salah satunya disebabkan oleh tingkat kemampuan ekonomi yang dimiliki oleh masyarakat di Indonesia yang rata-rata berada di kelas menengah-kebawah. Direktorat jendral pendidikan tinggi departemen pendidikan nasional pada tahun 2010 meluncurkan bantuan BIDIKMISI (Biaya Pendidikan Mahasiswa Miskin Berprestasi). Program ini memiliki tujuan yaitu memberikan bantuan berupa biaya pendidikan pada calon mahasiswa dari keluarga yang memiliki tingkat ekonommi yang rendah, namun calon mahasiswa juga memiliki kemampuan untuk berprestasi di bidang akademi, kurikuler maupun ekstrakurikuler (Sandra, 2017).

Berdasarkan data yang diperoleh dari penelitian Nielsen dalam (Halim, 2008) pada tahun 2005 menyatakan bahwa 93% konsumen yang berkunjung ke mall adalah generasi Y, yang menganggap bahwa belanja di mall merupakan sebuah hiburan atau rekreasi. Gaya hidup yang dilakukan oleh mahasiswa generasi Y untuk memamerkan kegiatan yang “kekinian” sehingga membuat mereka lebih percaya diri dalam bergaul. Fakta hasil penelitian yang dilakukan oleh Kompas Indonesia (Adzkiya, 2018) tahun 2012 menunjukkan mahasiswa memiliki minat untuk berbelanja dan memiliki kecenderungan untuk berperilaku konsumtif dibandingkan orang tua maupun pelajar SMA. Berdasarkan pada survei yang dilakukan oleh Lembaga Perlindungan Konsumen menunjukkan bahwa adanya permintaan barang-barang mewah yang signifikan dari 3,6% menjadi 19% dengan subjek survei kalangan menengah kebawah (Adzkiya, 2018).

Mahasiswa bidikmisi adalah mahasiswa yang mendapatkan bantuan beasiswa penuh di tingkat perguruan tinggi selama delapan semester. Beasiswa bidikmisi diberikan khusus oleh kementerian pendidikan dan kebudayaan untuk calon mahasiswa yang memiliki keterbatasan perekonomian dan mempunyai kemampuan akademik yang baik untuk melanjutkan ke jenjang Universitas (Faozan, 2020). Beasiswa ini berupa beasiswa penuh selama delapan semester serta uang saku untuk *living cost* yang diberikan dalam jangka waktu enam bulan sekali sebesar Rp. 4.200.000. Hal ini membuat pemenuhan kebutuhan mahasiswa bidikmisi berbeda dengan mahasiswa pada umumnya. Mahasiswa bidikmisi dituntut untuk mampu mengelola keuangan secara mandiri. Akan tetapi pada kehidupan yang sebenarnya tidak jarang mahasiswa bidikmisi yang lepas kontrol dalam pengalokasian dana tersebut.

Mahasiswa bidikmisi lebih banyak menggunakan dana bidikmisi untuk membeli sesuatu yang bukan merupakan kebutuhan pokok melainkan digunakan untuk kebutuhan sekunder seperti membeli *gadget, fashion style*, kosmetik serta digunakan untuk melakukan hal-hal yang bersifat kesenangan pribadi atau dalam kata lain digunakan sebagai pemenuhan perilaku konsumtif (Rohman & Mintarti, 2018). Hal ini dirasa tidak sesuai dengan pengalokasian dana yang seharusnya dimana mahasiswa Bidikmisi memiliki tanggung jawab untuk fokus dalam belajar bukan menyibukkan diri dengan berlomba-lomba untuk memamerkan barang yang dimilikinya atas dasar pemuasan keinginan semata. Berkembangnya perilaku konsumtif pada setiap individu tanpa memandang perbandingan gender, baik pria ataupun wanita mempunyai pola yang sama dalam sikap konsumtif (Gumulya & Widiastuti, 2013). Motif timbulnya perilaku konsumtif pada mahasiswa bidikmisi didasarkan atas pergaulan teman-teman sebayanya, kebutuhan untuk dianggap oleh lingkungan pertemanannya, tampil menarik dihadapan khalayak umum serta kebutuhan memiliki barang-barang yang bermerk. Hal ini didasarkan pada hasil wawancara dengan tiga mahasiswa bidikmisi Universitas Islam Sultan Agung.

Berdasarkan hasil wawancara 1 dengan subjek yang berinisial R dengan usia 20 tahun mahasiswa penerima beasiswa bidikmisi angkatan 2019 Fakultas

Teknologi Industri Prodi Teknik Elektro Universitas Islam Sultan Agung, Semarang.

“biasanya habis pencairan dana bidikmisi ya buat biaya selama kuliah, makan, pulsa, bensin dan bayar kosan. Sebenarnya ngga cukup, tapi ya harus dicukup-cukupin. Untuk kebutuhan tas, sepatu dan lainnya biasanya aku beli dua sih jadi satu bisa dibuat main dan satu lagi buat kuliah. Pasti cari yang bagus sekalian biar awet. Kadang belinya lewat aplikasi Shopee kadang juga di toko. Lebih sering pake diskon dan terkadang karna ada dikson-diskon gitu akhirnya jadi kalap deh. Kalo pertimbangan buat beli pastinya kualitas ya selain itu merk (biasanya kalo sepatu merk adidas) dan buat beberapa produk ya cari yang keluaran terbaru (semisal hp readmi) cari tipe yang terbaru. Biasanya kalo udah beli sesuatu yang diinginkan itu kayak ada kepuasan gitu dan makin percaya diri kalo dipake.”

Wawancara ke 2 dengan subjek yang berinisial S mahasiswa penerima beasiswa bidikmisi angkatan 2020 Fakultas Agama Islam Universitas Islam Sultan Agung, Semarang.

“setelah masa pencairan dana saya gunakan untuk membeli hal-hal yang saya butuhkan seperti hp, tas, sepatu dan kemeja untuk kuliah maupun untuk kegiatan sosial. Antara cukup dan tidak, merasa cukup karena dialokasikan untuk kebutuhan-kebutuhan pokok saya, merasa tidak cukup karena terkadang saya boros dan kelepasan saat melihat di toko-toko sepatu maupun baju sedang ada diskon besar-besaran.”

Wawancara ke 3 subjek I mahasiswa penerima beasiswa bidikmisi dengan usia 21 tahun angkatan 2017 Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung

“ya pertama yang dijadikan pertimbangan buat beli itu merasa butuh, ya meskipun bagi orang lain ngerasanya ngga dibutuhkan. Contoh aku punya lipstik tapi warnanya pucet dibibirku ya aku beli lagi satu yang warna merah biar pas dipake ngga pucet dan aku keliatan ngga kumel, ya pantes gitu buat dilihat sama orang lain. Iya sering ngelihat barang punya temen itu bagus dan aku suka, entah itu hp ataupun lipstik dan yang lainnya. Awal-awal sih kayak cuman pengen-pengen aja dan cenderung menghiraukan tapi lama kelamaan pada akhirnya aku beli juga”

Berdasarkan hasil wawancara dengan Mahasiswa Penerima Bantuan Beasiswa Bidikmisi dapat disimpulkan bahwa, subjek memiliki kebutuhan untuk tampil percaya diri serta adanya rasa puas saat menggunakan produk yang bermerk

dan memiliki kualitas yang bagus. Subjek juga memiliki ketertarikan untuk membeli produk saat ada diskon. Subjek juga merasa dirinya terkadang boros dan lepas kontrol dalam pengalokasian dana bidikmisi. Subjek juga memiliki kebutuhan untuk diakui oleh teman sebayanya serta kebutuhan untuk menjadi pusat perhatian di khalayak umum. Berdasarkan hasil dari jawaban subjek hal ini erat kaitannya dengan adanya perilaku konsumtif. Pernyataan tersebut diperkuat oleh (Mangkunegara, 2002) jika perilaku konsumtif adalah tindakan individu, kelompok ataupun organisasi lakukan dalam hal proses pengambilan keputusan untuk mendapatkan, menggunakan barang ataupun jasa yang ekonomis sebab adanya pengaruh dari lingkungan. Pernyataan ini juga dibuktikan dengan hasil dari penelitian Mariyanti pada tahun 2014 yang menyatakan bahwa perilaku konsumtif ialah melakukan pembelian berupa barang ataupun jasa yang bukan dikarena kebutuhan, akan tetapi dikarenakan timbulnya keinginan semata atau sekedar memenuhi kepuasan (Anggreini & Mariyanti, 2014). Berdasarkan penjelasan diatas peneliti ingin mengetahui hubungan antara kepercayaan diri dan konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif mahasiswa bidikmisi di Universitas Islam Sultan Agung.

Mahasiswa bidikmisi memiliki latarbelakang sosial ekonomi yang rendah sehingga diharapkan mahasiswa mampu menggunakan dana tersebut secara bijaksana dan mandiri. Setiap mahasiswa bidikmisi memiliki tingkat perilaku konsumtif yang berbeda-beda, dimana sebagian mahasiswa menggunakannya untuk kebutuhan pokok sehari-hari, *kost*, pemenuhan kebutuhan perkuliahan serta menyisihkannya untuk ditabung dan digunakan dimasa yang akan datang dan pada sebagian lainnya digunakan untuk guna pemenuhan kebutuhan *tersier* seperti berbelanja pakaian *branded*, membeli gadget, pergi berlibur dan lain sebagainya (Rohman & Mintarti, 2018). Pemberian dana beasiswa bidikmisi yang cukup besar akan menambah pendapatan mahasiswa sehingga hal ini dapat menimbulkan perilaku konsumtif pada mahasiswa bidikmisi.

Menurut Lubis (Sumartono, 2002) perilaku konsumtif yaitu suatu tindakan yang menghiraukan adanya pertimbangan yang masuk akal, akan tetapi mengutamakan pertimbangan berdasarkan keinginan yang tidak masuk akal.

Seseorang berperilaku konsumtif akan membeli suatu barang diluar kebutuhan yang mendasar (*need*) melainkan pembelian hanya berdasarkan keinginan (*want*) (Fitriyani et al., 2013). Perilaku konsumtif menurut Veblen (2003) yaitu perilaku seseorang untuk membeli barang yang memiliki nilai jual yang tinggi sebagai bentuk kemewahan dalam status sosial, tanpa adanya pemenuhan kebutuhan yang seharusnya. Menurut Belk, Eastman dkk (Shukla dan Sharman, 2009) menyatakan bahwa perilaku konsumtif ialah kegiatan yang dilakukan individu dalam pemenuhan barang dan jasa sebagai upaya untuk meningkatkan status sosial dan gengsi dengan menghiraukan status ekonomi yang dimiliki (Suminar & Meiyuntari, 2013).

Fenomena konsumtif yang terjadi saat ini tidak memandang jenis kelamin, usia dan pekerjaan. Baik remaja, dewasa hingga orang tua memiliki kecenderungan yang sama, akan tetapi dalam beberapa penelitian melaporkan bahwa remaja memiliki kecenderungan berperilaku konsumtif. Sebagaimana penelitian yang dilakukan oleh Wagner yang mengemukakan bahwa keinginan seseorang dimasa remaja yaitu adanya kebutuhan untuk diakui kehadirannya oleh lingkungan sosialnya, maka timbulnya perilaku konsumtif yang dilakukan oleh remaja merupakan bagian dari adanya rasa ingin diterima dan diakui oleh lingkungan sekitarnya. Remaja dianggap berperilaku konsumtif dikarenakan sebagian dari mereka tidak atau belum memiliki pemasukan secara mandiri, dalam hal ini remaja mendapatkan uang saku dari orang tua akan tetapi remaja memiliki pengeluaran yang cukup besar (Wagner, 2009). Berbagai macam cara akan dilakukan oleh seorang remaja sebagai bentuk kepuasan akan pemenuhan keinginan remaja untuk berbelanja. Jawa Pos melakukan survei pada 1074 responden yang merupakan seorang pelajar serta memiliki domisili di Jakarta dan Surabaya mendapatkan hasil bahwa 20,9% siswa mengakui bahwa responden pernah menyalahgunakan uang spp untuk dibelikan barang yang sudah diincar maupun digunakan untuk berfoya-foya (Sihotang, 2009).

Menurut Mangkunegara (2009) terdapat banyak faktor yang dapat memberikan pengaruh perilaku konsumtif pada individu, antara lain; faktor psikologis dan faktor sosial budaya. Faktor psikologis meliputi faktor kepribadian,

konsep diri, sikap, keyakinan dan pengalaman belajar. Faktor-faktor sosial budaya yaitu faktor keluarga, kelas sosial, budaya, dan kelompok acuan. Salah satu dari faktor psikologis yaitu kepribadian merupakan suatu bentuk sifat yang dimiliki seseorang untuk menentukan reaksi individu terhadap lingkungan (Setiadi, 2018). Faktor kepribadian timbul akibat pengaruh dari faktor keturunan dan lingkungan yang melekat pada diri individu. Dalam faktor kepribadian terdapat komponen kepercayaan diri yang mempengaruhi perilaku konsumtif seorang individu. Menurut Tina Alfiatin dan Sri Mulyani, kepercayaan diri adalah komponen dari kepribadian manusia yang memiliki peran penting dalam memaksimalkan kemampuan yang dimiliki individu itu sendiri. Tina Alfiatin dan Sri Mulyani juga menggambarkan bahwa kriteria seseorang yang memiliki kemampuan kepercayaan diri yaitu individu dengan rasa keyakinan terhadap setiap tingkah laku yang dimilikinya, merasa mendapat penerimaan dari kelompoknya, mampu percaya diri dalam lingkungan sosial, terbuka dan terus terang, yakin terhadap tindakan yang dilakukannya, mampu menghadapi tantangan dan mampu mengungkapkan gagasan atau pilihannya (Asri, 2017).

Kepercayaan diri ialah ketentuan yang melekat dalam diri seseorang guna meningkatkan kegiatan serta perilaku kreatif sebagai suatu usaha dalam meraih prestasi (Syam & Amri, 2017). Akan tetapi perasaan inferior tidak dapat muncul dengan sendirinya. Kepercayaan diri merupakan salah satu dari komponen karakter dalam kehidupan manusia yang mampu membantu merealisasikan kemampuan yang individu miliki. Menurut Anthony, kepercayaan diri merupakan sikap yang dimiliki seseorang untuk sehingga mampu untuk menerima keyakinan, meningkatkan kesadaran, memiliki pikiran yang positif, mandiri dan yakin mampu merealisasikan sesuatu yang diharapkan (Ghufron & Riswanita, 2012). Kepercayaan diri tidak timbul begitu saja melainkan muncul dan berkembang melalui proses interaksi di lingkungan sosial yang sehat, tumbuh seiring dengan proses-proses yang terjadi dalam diri individu serta berlangsung secara terus-menerus dan saling berkaitan (Syam & Amri, 2017).

Menurut Lauster (2003) kepercayaan diri merupakan perilaku serta keyakinan terkait kecakapan yang individu miliki sehingga tidak merasa khawatir

dalam menetapkan suatu tindakan, mampu bertindak dalam segala hal sesuai dengan keinginan sehingga merasa bebas dan bertanggungjawab atas tindakan yang dilakukan, melakukan interaksi yang sopan dengan orang lain, mampu mengenal lebih dekat dengan diri sendiri dan memiliki bakat untuk berprestasi. Kemampuan percaya diri yang dimiliki oleh individu terbentuk melalui proses belajar untuk memberikan repon pada berbagai stimulus dari luar dirinya dengan melakukan interaksi terhadap lingkungannya (Syam & Amri, 2017). Kepercayaan diri dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya lainnya yaitu: 1). Perubahan fisik 2). Lingkungan teman sebaya 3). Hubungan keluarga 4). Reaksi lingkungan (Asri, 2017). Kepercayaan diri memiliki peran penting terhadap perilaku konsumtif yang dimiliki oleh mahasiswa. Dampak psikologis bagi seorang individu yang tidak mampu membeli segala keinginannya dalam hal ini tidak mampu memenuhi perilaku konsumtifnya maka individu akan merasa rendah diri serta kepercayaan diri yang dimilikinya menurun (Murbani, 2010). Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Dunning, 2007) menyatakan bahwa konsumen cenderung melakukan pembelian barang tidak atas dasar kebutuhan melainkan untuk menunjang tampilan agar lebih percaya diri, sehingga individu dengan kepercayaan diri yang rendah maka perilaku konsumtif yang dimiliki individu akan semakin meningkat.

Faktor sosial budaya yang mempengaruhi perilaku konsumtif yaitu faktor kelompok acuan atau sering disebut juga sebagai kelompok acuan yaitu sekelompok individu yang saling mempengaruhi dalam berpendapat, aturan hingga sikap dan perilaku berbelanja. Perilaku konsumen yang dipengaruhi oleh kelompok acuan yakni menetapkan produk serta merk yang akan digunakan sesuai dengan kesepakatan kelompok. Kelompok yang dimiliki oleh individu mencakup seluruh anggota kelompok serta mampu memberikan pengaruh baik secara langsung maupun tidak langsung atas pendirian dan tingkah laku individu (Setiadi, 2018). Seorang individu akan selalu mencoba untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan sebagai suatu mempertahankan hidupnya. Cara yang paling mudah untuk ditempuh seseorang yaitu berperilaku yang sesuai dan diterima secara sosial. Menurut (Wiggins et al., 1994) tindakan dikategorikan sebagai konformitas apabila

individu cenderung mengikuti keinginan dan aturan yang ditetapkan oleh kelompok. Konformitas merupakan gugatan yang tidak dinyatakan secara tertulis dari kelompok teman sebaya dan ditujukan pada tiap anggota akan tetapi memiliki pengaruh yang besar sehingga mampu menyebabkan perilaku tertentu pada anggota kelompok (Fitriyani et al., 2013).

Konformitas menurut (Sarwono, 2002) merupakan tindakan seseorang agar selalu sesuai dengan aturan-aturan yang ditetapkan oleh kelompoknya, sehingga menyebabkan seseorang harus berperilaku sama dengan teman kelompoknya. Dalam kehidupan berkelompok tentunya mampu memberikan kontribusi yang positif maupun negatif pada remaja, sehingga hal ini mampu mempengaruhi pola perilaku konsumsi pada remaja (Santrock, 2007). Konformitas kelompok ialah tingkah laku seseorang dengan menirukan sikap serta perilaku orang lain didasarkan pada desakan yang diperolehnya (baik diperoleh secara langsung maupun bayangan semata). Menurut Sears (1991) konformitas muncul bila individu menunjukkan tingkah laku yang dihasilkan dari perilaku yang dilakukan orang lain. Sehingga semakin individu berperilaku sesuai dengan kelompoknya maka tingkat konformitasnya semakin meningkat dan sebaliknya, apabila perilaku individu semakin tidak sesuai dengan kelompoknya maka individu tersebut dianggap memiliki konformitas yang rendah terhadap kelompoknya (Indrayana & Hendrati, 2013). Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Kusuma & Afdiah, 2012) mahasiswa melakukan perilaku konsumtif guna menunjang penampilan dirinya dengan begitu mahasiswa merasa lebih dihargai dan dihormati oleh lingkungan sekitar serta dapat diterima oleh lingkungan pertemanan yang diinginkannya, sehingga secara tidak langsung individu berusaha berpenampilan sesuai dengan kelompok teman sebayanya baik dalam hal bertindak, bergaya maupun berpakaian agar terhindar dari celaan ataupun keterasingan.

Berdasarkan pengamatan dan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti dengan beberapa mahasiswa penerima beasiswa bidikmisi Universitas Islam Sultan Agung maka dapat disimpulkan bahwa subjek berpenampilan menarik dikarenakan ingin terlihat lebih percaya diri dihadapan khalayak umum dan terkesan tidak ketinggalan modis dengan teman-teman sebayanya. Mahasiswa

memiliki rasa ingin dianggap eksistensinya dalam lingkungan sosialnya dan berusaha menjadi bagian dari lingkungan tersebut. Hal ini sesuai dengan penelitian Sriatmini (2009) yang memaparkan jika remaja yang tinggal di Malang merasa malu dan menurunkan harga diri jika tidak membeli produk bermerk serta merasa dihiraukan oleh teman-temannya, sekalipun tidak mempunyai uang responden akan tetap membelinya dengan berbagai cara yang tidak wajar (Fitriyani et al., 2013). Berdasarkan hasil eksperimen yang dilakukan oleh Solomon Asch yang menunjukkan bahwa individu lebih condong untuk bertindak konformitas, menirukan persepsi orang lain ditengah tekanan kelompok yang didapatkan. Bila ditelusuri secara mendalam, keseharian mahasiswa dipenuhi dengan kegalauan, yakni disebabkan mahasiswa mendapatkan tekanan kelompok sehingga dapat mempengaruhi tindakan seseorang agar sesuai dengan kelompoknya.

Orisinalitas pada penelitian yang dilakukan peneliti dengan penelitian sebelumnya yaitu adanya perbedaan pada variabel bebas yang peneliti gunakan. Penelitian ini menggunakan Kepercayaan Diri sebagai variabel bebas. Selain itu teknik pengambilan sampel yang digunakan oleh peneliti yaitu *Cluster Random Sampling* hal ini berbeda dengan penelitian sebelumnya serta terdapat perbedaan pada subjek penelitian, dimana dalam penelitian ini menggunakan subjek mahasiswa bidikmisi Universitas Islam Sultan Agung.

Berdasarkan pengertian beberapa ahli maka dapat ditarik kesimpulan jika mahasiswa dalam hal ini tergolong pada usia remaja yang merupakan masa-masa pencarian jati diri, yang mana kelompok teman sebaya menjadi role model utama yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif seorang remaja. Dalam hal ini perilaku konsumtif yang dilakukan oleh remaja dilakukan sebagai bentuk upaya untuk menyokong tampilan diri agar terlihat lebih percaya diri di depan khalayak umum. Berdasarkan fenomena diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Hubungan Antara Kepercayaan Diri Dan Konformitas Kelompok Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Bidikmisi Universitas Islam Sultan Agung”.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan dari latar belakang diatas sehingga didapatkan suatu rumusan masalah dalam penelitian, yakni apakah terdapat hubungan antara kepercayaan diri dan konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa bidikmisi Universitas Islam Sultan Agung Semarang?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui bahwa terdapat hubungan antara kepercayaan diri dan konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif mahasiswa bidikmisi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

Harapan peneliti dengan adanya penelitian ini yakni mampu berkontribusi dalam memberikan suatu pemahaman, pengetahuan maupun jawaban mengenai hubungan antara kepercayaan diri dan konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif mahasiswa bidikmisi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

2. Manfaat praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat kepada pembaca sehingga dapat digunakan sebagai bahan pembelajaran atau ilmu tambahan dan digunakan serta di implementasikan kepada lingkungan sosial.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Perilaku Konsumtif

1. Pengertian perilaku konsumtif

Perilaku konsumtif adalah sebuah tindakan yang melibatkan seorang individu secara langsung agar dapat memperoleh serta mengkonsumsi produk dan pelayanan didahului proses pengambilan keputusan. Tingkat konsumsi yang dimiliki seseorang ditetapkan dari perilaku individu itu sendiri dalam (Mangkunegara, 2009). Schiffman dan Kanuk (2010) mendefinisikan perilaku konsumen sebagai tindakan seorang pembeli dalam menelusuri, membayar, mengkonsumsi, menilai serta meniadakan produk dan pelayanan sehingga diharapkan mampu memberukan kepuasan terhadap kebutuhan seseorang. Menurut Engel, Blackwell dan Miniard (2010) mengemukakan bahwa perilaku konsumtif ialah sikap dimana konsumen berperan serta dalam memperoleh, menggunakan, serta meniadakan barang maupun pelayanan diikuti perilaku membeli yang didahului oleh proses pengambilan keputusan (Damiati & Dkk, 2017).

Sumartono (2002) mengemukakan definisi perilaku konsumtif yaitu suatu tingkah laku mengkonsumsi suatu barang yang tidak digunakan hingga habis akan tetapi individu tersebut membeli produk yang sejenis dengan merk yang berbeda (Rombe, 2013). Menurut Lubis (1987) menyatakan perilaku konsumtif merupakan pembelian yang dilakukan dengan mengikuti dorongan serta keinginan semata untuk memiliki suatu barang maupun jasa dan tanpa didasarkan pada kebutuhan. Selain itu menurut Mowen & Minor (2002) Perilaku konsumtif adalah tendensi yang dimiliki oleh seseorang untuk menggunakan produk dan jasa secara tidak terbatas serta individu cenderung memperhatikan keinginan dibandingkan dengan kebutuhan..

Diantara individu yang memiliki perilaku konsumtif di zaman digital ini yaitu seseorang yang memiliki rentang usia remaja hingga dewasa (Khairul et al., 2019). Menurut Tambunan (dalam Fardhani & Izzati, 2013) pada umumnya perilaku konsumtif dilakukan oleh remaja. Fenomena ini selaras dengan

pernyataan (Mangkunegara, 2009) bahwa remaja adalah pembeli yang mudah terbuai oleh rayuan penjual, gampang terpengaruh oleh iklan, terlebih jika *packaging* produk rapih dan memiliki corak yang menarik, selain itu remaja merupakan konsumen yang impulsif, tidak realistis dan tidak berpikir boros.

Dari beberapa pengertian yang telah dipaparkan diatas maka dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif adalah tingkah laku seseorang dalam mencari, membeli, mengkonsumsi, mengevaluasi dan meniadakan produk dan layanan serta proses pengambilan keputusan sebelum melakukan perilaku konsumtif. yang mendahului tindakan tersebut.

2. Faktor – faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif

(Kotler & Keller, 2011) mengemukakan empat faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif, antara lain:

a. Faktor - faktor kebudayaan

- 1) Kebudayaan, adalah faktor utama sebagai penentu dari perilaku dan keinginan individu. Tingkah laku manusia pada dasarnya dapat diamati seperti anak-anak dalam sebuah keluarga maka akan mendapatkan pengetahuan tentang nilai, cara pandang, preferensi, dan perilaku lewat perantara sosialisasi dengan keluarga maupun lembaga sosial di lingkungannya.
- 2) Sub budaya, sub budaya memberikan identitas sebagai bentuk pengenalan terhadap lingkungan sosial secara detail untuk anggotanya. Terdapat empat kategorisasi sub budaya yaitu; kelompok nasionalis, ras, geografi dan agama.
- 3) Kelas sosial merupakan suatu perkumpulan individu yang sepadan dan saling menetap dalam bermasyarakat, dimana tiap anggota menjalin hubungan sesuai strata serta mempunyai kesamaan dalam penilaian, ketertarikan dan tingkah laku.

b. Faktor - faktor sosial

- 1) Kelompok referensi merupakan seluruh anggota kelompok yang memiliki pengaruh yang dominan secara langsung maupun tersirat pada tiap individu dalam bersikap maupun bertingkah laku. Beberapa diantaranya seperti

Pertama, kelompok *primer* di mana di dalam kelompok tersebut terjalin hubungan yang berkelanjutan seperti, keluarga, teman dan tetangga. Kedua, kelompok *sekunder* yaitu kelompok dengan interaksi yang kurang berkesinambungan dan cenderung lebih resmi. Kelompok yang menginginkan seseorang untuk menjadi anggotanya, dalam hal ini disebut kelompok aspirasi. Ketiga kelompok disasosiatif yakni kelompok yang tidak disukai oleh individu baik dari segi nilai dari kelompok tersebut maupun perilakunya.

- 2) Keluarga, terdapat dua faktor keluarga yang memiliki pengaruh terhadap perilaku membeli yakni keluarga orientasi, merupakan peran orang tua terkait agama, politik, ekonomi serta harga diri dan cinta. Keluarga *prokreasi* yakni baik suami maupun istri dalam sebuah keluarga memiliki peran penting sebagai konsumen di lingkungan sosial.
 - 3) Peran dan status, setiap individu turut berperan dalam kelompoknya, baik didalam keluarga, organisasi ataupun suatu klub tertentu. Kedudukan individu tercatat baik dalam berperan dan status.
- c. Faktor - faktor pribadi
- 1) Umur dan tahapan dalam siklus hidup, perilaku konsumtif yang dimiliki oleh individu terbentuk berdasarkan hierarki siklus hidup keluarga dan orang yang sudah memasuki usia dewasa akan mengalami perubahan tertentu dalam kehidupan individu.
 - 2) Pekerjaan, yaitu usaha para pedagang untuk mengenali sekelompok pekerja dengan ketertarikan pada suatu produk yang lebih tinggi dari pada umumnya.
 - 3) Keadaan ekonomi dalam hal ini mencangkup pendapatan seseorang yang digunakan untuk berbelanja (tingkat, stabilitas dan polanya), tabungan dan hartanya (termasuk prosentase yang dapat dijadikan uang), mampu memberikan pinjaman serta sikap pada saat menggunakan uang tabungan.
 - 4) Gaya hidup yaitu, model kehidupan individu kemudian mengimplementasikan hal tersebut pada sebuah aktivitas, ketertarikan serta

cara pandang yang dimiliki individu. Pola kehidupan ini menginterpretasikan kehidupan kelas sosial seorang individu.

- 5) Kepribadian dan konsep diri, yakni karakteristik psikologis seorang individu yang berbeda serta cenderung stabil dalam memberikan respon mengenai lingkungan. Kepribadian merupakan variabel yang memiliki manfaat guna melakukan analisis perilaku konsumen. Selain itu, Kepribadian merupakan karakteristik yang dimiliki individu dan divisualkan dengan ciri bawaan seperti kepercayaan diri, dominasi, otonomi, kehormatan, kemampuan sosialisasi, beradaptasi serta pertahanan diri atau kontrol diri.

d. Faktor - faktor psikologis

- 1) Motivasi, Menurut Freud individu mampu mengendalikan keinginan sejalan dengan proses pertumbuhan serta mampu menerima peraturan yang ditetapkan oleh lingkungan sosial. Keinginan dapat muncul kembali, hal ini dikarenakan keinginan tidak mampu diatasi secara sempurna sehingga timbul dalam ini tidak dapat dihilangkan ataupun dikendalikan secara sempurna sehingga dapat muncul kembali dengan bentuk mimpi, kesalahan dalam berbicara serta tingkah laku neurotis. Sedangkan teori motivasi menurut Maslow ialah kebutuhan seorang individu untuk didukung dalam waktu – waktu yang spesifik. Hal ini dikarenakan manusia memiliki tingkatan kebutuhan mulai dari kebutuhan yang sangat mendesak dan tidak mendesak.
- 2) Persepsi, merupakan suatu proses yang dialami individu terkait dalam pemilihan, pengorganisasian, serta mencapai kesimpulan atas informasi yang diterima untuk menghasilkan gambaran yang bermakna. Tiap individu mempunyai cara pandang yang berlainan meskipun dengan objek yang sama, hal ini dikarenakan terdapat tahapan-tahapan proses persepsi antara lain:
 - a) Atensi yang selektif
 - b) Gangguan yang selektif, dan
 - c) Rekognisi yang selektif

- 3) Proses belajar, dari proses belajar ini setiap individu akan memiliki pengalaman baru yang dapat merubah perilaku individu tersebut.
- 4) Kepercayaan dan sikap, kepercayaan merupakan sebuah penjelasan dari pandangan yang melekat dalam diri individu terhadap suatu objek.

Menurut (Mangkunegara, 2009) faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif diantaranya:

- 1) Faktor personal individu, faktor-faktor internal yang mempengaruhi perilaku konsumtif yaitu:
 - a) Motivasi, di mana munculnya motivasi dikarenakan hadirnya perasaan butuh yang dimiliki individu. Munculnya kebutuhan dikarenakan individu memiliki rasa ketidaknyamanan dalam situasi yang seharusnya dirasakan dengan perasaan yang sesungguhnya dialami individu. Motivasi adalah timbulnya kekuatan dalam diri seseorang dan mampu memberikan pengaruh akan keputusan pembelian produk dan layanan.
 - b) Kepribadian, dalam hal ini tidak terdapat satupun individu dengan sifat dan kepribadian yang serupa, setiap individu memiliki keunikannya masing-masing. Adanya keragaman dalam kepribadian dapat memberikan pengaruh pada perilaku individu saat akan berbelanja barang hal ini disebabkan individu berbelanja menyesuaikan kepribadian yang dimiliki.
 - c) Konsep diri, yaitu pemahaman yang dimiliki individu terkait dirinya sendiri termasuk kesehatannya, ciri individu meliputi ketahanan, selera humor dan kejujuran bahkan mencakup produk tertentu yang dimilikinya serta hasil karyanya. Konsep diri sebagai gambaran dari rasa yang dimiliki individu atas dirinya sendiri.
 - d) Pengolahan informasi dan persepsi, setiap individu akan melakukan pengolahan informasi ketika panca indra yang dimilikinya mampu menerima rangsangan atau stimulus. Rangsangan ini bias berupa nama merk, bingkisan, iklan dan nama pembuat produk. Terdapat lima tahapan pengolahan informasi, yaitu pemaparan (*exposure*), perhatian (*attention*), pemahaman (*comprehension*), penerimaan (*ecceptance*) dan

retensi (*retention*). Pada tahap pemaparan, pemahaman serta perhatian disebut persepsi. Persepsi dan memori yang dimiliki oleh individu dapat berdampak pada proses pengambilan keputusan dalam pembelian serta penggunaan layanan.

- e) Proses belajar, adalah proses seseorang dalam mendapatkan pengetahuan serta pengalaman yang mana hal ini berdampak pada sikap dan perilaku yang berubah secara tetap. Proses belajar dapat berkembang seiring hadirnya unsur-unsur yang mendukung yakni, motivasi (*motivation*), isyarat (*cues*), respons (*response*) dan penguatan (*reinforcement*).
- f) Pengetahuan, ialah seluruh keterangan yang individu miliki terkait aneka ragam barang dan layanan dan informasi lain yang berhubungan dengan fungsi barang dan layanan. Peran pengetahuan yang dimiliki oleh konsumen akan menjadi landasan utama dalam pengambilan keputusan. Tiga macam pengetahuan yang harus dimiliki konsumen yaitu; 1). Informasi tentang produk, 2). Informasi terkait pembelian dan 3). Informasi cara pemakaian.
- g) Sikap atau *attitudes*, merupakan faktor yang bermakna serta memberikan pengaruh terhadap keputusan individu dalam membeli. Sikap ialah ungkapan berdasarkan pengamatan mengenai suatu hal baik yang digemari maupun tidak digemari, sikap mampu memberikan gambaran tentang kepercayaan individu tentang karakteristik serta manfaat suatu objek. Konsep sikap berkaitan dengan konsep kepercayaan (*belief*) serta perilaku (*behavior*). Kepercayaan individu ialah pengetahuan yang dimiliki individu tentang sebuah objek, atribut serta manfaatnya. Kepercayaan, sikap dan perilaku juga berhubungan dengan konsep atribut sebuah produk. Atribut produk merupakan ciri yang dimiliki produk. Atribut mampu memberikan rasa percaya pada suatu produk.
- h) Agama, adalah sebuah kepercayaan serta keyakinan mengenai hakikat Maha Pencipta Alam Semesta, yaitu kepercayaan tentang Tuhan Yang

Maha Esa serta kepercayaan tentang adanya kehidupan setelah kematian. Agama merupakan suatu pedoman bagi pemeluk-pemeluknya dengan memberikan ajaran terkait suatu tindakan yang diperbolehkan dan yang dilarang oleh pemeluknya. Pengetahuan terkait agama inilah yang nantinya mampu memberikan pengaruh pada individu dalam bersikap, memiliki motivasi, cara pandang serta tingkah laku seseorang dalam menggunakan produk dan layanan.

2) Faktor lingkungan individu:

- a) Budaya merupakan seluruh nilai, pemikiran, simbol dapat memberikan pengaruh terhadap perilaku, sikap, kepercayaan dan habit seorang individu dalam suatu masyarakat. Budaya tidak hanya yang bersifat tidak nyata seperti nilai, pemikiran maupun kepercayaan, melainkan budaya juga dapat berbentuk nyata meliputi sandang, papan, transportasi, peralatan rumah tangga serta sandang dipandang merupakan bagian dari kebudayaan di lingkungan sosial. Sebuah nilai mampu dipandang memiliki makna budaya (*culture meaning*) apabila seluruh anggota dalam masyarakat mempunyai cara pandang serta pengetahuan yang sama sehingga dalam hal ini budaya mampu memberikan pengaruh terhadap sikap, cara pandang sikap, serta tingkah laku individu.
- b) Karakteristik demografi, sosial dan ekonomi, demografi akan memberikan gambaran karakteristik suatu penduduk contohnya, suku. Beberapa karakteristik demografi penting untuk dipelajari guna mengetahui perilaku konsumtif seseorang berdasarkan gender, usia, agama, suku bangsa, pendidikan, pendapatan, jenis keluarga, status pernikahan, pekerjaan, lokasi geografis serta kelas sosial.
- c) Keluarga merupakan lingkungan terkecil dalam masyarakat yakni lingkungan paling dekat dengan individu. Keluarga merupakan area sebagian besar individu menetap dan berinteraksi dengan anggota-anggota keluarga lainnya. Keluarga memiliki pengaruh yang besar terhadap perilaku konsumtif yang dimiliki individu. Anggota keluarga

juga saling memberikan pengaruh dalam pengambilan keputusan pembelian suatu barang dan layanan.

- d) Kelompok acuan adalah sekumpulan orang yang saling memberikan interaksi untuk mencapai suatu tujuan yang selaras, baik tujuan yang bersifat individu maupun kelompok. Di dalam suatu kelompok masing-masing anggota saling memberikan pengaruh dalam perilaku membeli pada tiap individu. Dalam suatu kelompok pengaruh pembelian dilakukan melalui cara, *pertama* pengaruh pembelian kelompok yang disebabkan oleh salah satu anggota kelompok, dan yang *kedua* seluruh anggota kelompok sering kali mengambil keputusan secara serempak sebagai sebuah kelompok. Kelompok acuan bagi individu dijadikan sebagai perbandingan atau referensi dengan memberikan respon afektif, kognitif dan perilaku. Hal ini tentunya akan memberikan batasan penilaian sehingga mampu memberikan pengaruh terhadap tindakan seseorang.
- e) Lingkungan dan situasi, terdapat dua lingkungan yang dimiliki seseorang yakni lingkungan sosial dan lingkungan fisik. Lingkungan sosial merupakan hubungan sosial antara individu dengan orang-orang di sekitarnya. Sedangkan lingkungan fisik adalah seluruh hal berwujud fisik disekeliling individu sehingga didalamnya terdapat berbagai barang, toko, lokasi toko produk dan produk didalam toko. Situasi dimaknai sebagai perilaku individu dalam sebuah lingkungan untuk mencapai tujuan. Situasi yang dimiliki individu terdiri dari; 1). Komunikasi (pencarian informasi), 2). Pembelian (mengunjungi toko dan belanja) dan 3). Penggunaan (konsumsi dan pembuangan produk).
- f) Teknologi, merupakan sebuah perangkat yang berbentuk keras dan lunak serta memiliki perkembangan yang pesat sehingga kini perangkat tersebut telah beredar dipasaran dengan harga yang terjangkau. Perangkat teknologi mampu memberikan pengaruh terhadap sikap dan tingkah laku individu yang memilikinya. Hal ini selaras dengan adanya perangkat teknologi yang sangat populer 10 tahun terakhir ini yang

hampir dimiliki oleh setiap orang yaitu *Handphone*. Hp atau telepon genggam telah mempengaruhi seseorang untuk berkomunikasi dengan frekuensi yang lebih banyak dan dengan waktu yang lama. Manfaat telepon genggam tidak hanya untuk berkomunikasi melainkan seseorang dapat bertransaksi perbankan, *browsing internet*, mendengarkan musik, nonton video maupun televisi, menulis dokumen, membaca *e-book* dan lain sebagainya. Telepon genggam sudah tergolong icon terpenting yang harus dimiliki oleh seseorang disebabkan mampu membantu individu dengan memberikan kemudahan dalam berbagai hal dihidupnya. Berikut teknologi yang memberikan pengaruh paling dominan dalam berperilaku konsumtif yaitu kendaraan, internet, gadget, transportasi udara dan lainnya.

3. Aspek- Aspek dalam Perilaku Konsumtif

Aspek - aspek perilaku konsumtif menurut Lina dan Rosyid (Wardhani, 2009) adalah :

- a. Pembelian impulsif, yakni perilaku berbelanja yang dimiliki seseorang dengan dilandasi oleh hasrat semata yang muncul secara spontan atau dapat dikatakan sebagai hasrat sementara, sehingga perilaku membeli ini tanpa didahului oleh pertimbangan secara matang serta kemanfaatannya di kemudian hari dan hal ini cenderung bersifat sentimen.
- b. Pemborosan adalah tingkah laku berbelanja dengan cara membuang-buang uang dengan tidak adanya suatu keperluan yang mendesak.
- c. Mencari kesenangan yaitu tindakan seorang individu dalam belanja atau menggunakan suatu barang dan jasa hanya untuk mencari kesenangan.

Menurut Suminar & Meiyuntari (2013) dalam penelitiannya terdapat tujuh aspek perilaku konsumtif yaitu;

- a. Intesitas
- b. Kebutuhan
- c. Kepuasan

- d. Prestige
- e. Status sosial
- f. Kekayaan, dan
- g. Keistimewaan.

Menurut Fromm (1995) terdapat empat aspek perilaku konsumtif antara lain yaitu:

- a. Melakukan pembelian impulsif (*impulsive buying*) yakni tindakan berbelanja suatu barang dengan didasari rasa ingin yang dominan atau hasrat yang mendadak muncul tanpa dipertimbangkan terlebih dulu serta tidak memikirkan faedah dari kegunaan barang di kemudian hari sehingga perilaku berbelanja dalam hal ini hanya didasarkan keinginan semata.
- b. Pemborosan (*wasteful buying*) tidak bernilai kebutuhan, berbelanja bukan lagi sebagai tuntutan kebutuhan yang mendesak akan tetapi melakukan kegiatan belanja hanya untuk pemenuhan kesenangan dan keinginan sesaat.
- c. Tidak bernilai kebutuhan (*non rational buying*) perilaku konsumsi yang ditunjukkan dengan adanya kecenderungan mengkonsumsi barang tanpa memikirkan jumlah uang yang harus dikeluarkan, hanya untuk pemenuhan hasrat semata.
- d. Ingin lebih dari orang lain (*satisfaction seeking*) keinginan untuk selalu lebih unggul dari individu yang lain selalu merasa tidak puas dengan diikuti rasa bersaing yang tinggi.

Berdasarkan pemaparan beberapa aspek diatas maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa aspek-aspek perilaku konsumtif adalah melakukan pembelian secara impulsif, pemborosan, mencari kesenangan, intensitas, kebutuhan, kepuasan, prestige, status sosial, kekayaan, keistimewaan, tidak bernilai kebutuhan dan ingin lebih dari orang lain.

B. Kepercayaan Diri

1. Pengertian Kepercayaan Diri

Menurut Lauster bahwa kebutuhan adanya rasa percaya diri dan perasaan unggul pada dasarnya kebutuhan penting bagi diri individu. (Lauster, 1992). Tanpa hadirnya perasaan kepercayaan diri mampu menimbulkan permasalahan pada setiap individu. Kepercayaan diri penting bagi tiap-tiap individu dalam suatu masyarakat, hal ini dikarenakan hadirnya rasa percaya diri mampu menunjang individu untuk mengaktualisasikan seluruh kemampuan yang dimilikinya. Peran kepercayaan diri penting bagi anak-anak maupun dewasa baik secara individual maupun kelompok. Kepercayaan diri adalah bentuk keteguhan atas potensi yang ada dalam diri individu sehingga tidak mudah bagi individu terbujuk oleh pengaruh dari pihak lain serta mampu memiliki sikap yang sesuai dengan dirinya, bahagia, memiliki rasa toleransi, yakin serta memiliki rasa tanggung jawab (Ghufron & Riswanita, 2012).

(Thursan, 2002) menyatakan jika kepercayaan diri ialah rasa yakin yang dimiliki individu atas kelebihanannya serta rasa yakin ini mampu meraih target hidup individu serta mampu beradaptasi dengan lingkungan sosial. Seseorang dengan keyakinan akan dirinya sendiri secara dominan maka individu tersebut mempunyai pemikiran yang jauh lebih positif sehingga mampu mengendalikan segala kebutuhan hidup yang dimiliki. (Lauster, 1992) menyatakan jika perasaan percaya diri memiliki hubungan yang relevan akan potensi seseorang dalam menyelesaikan tugas dengan baik, sehingga mampu memberikan rasa percaya diri yang erat kaitannya dengan potensi seseorang dalam beraktivitas yang positif, Sehingga pernyataan tersebut menjadikan setiap individu tidak benar-benar pernah mempunyai rasa percaya diri yang sejati.

Menurut Lauster (dalam (Siska et al., 2003) timbulnya kepercayaan diri tidak dikarenakan adanya faktor genetik, akan tetapi berdasarkan pengalaman kehidupan seseorang dan didikan yang diterapkan sehingga bertumbuhnya rasa kepercayaan diri dapat terbentuk melalui beberapa rangsangan. Anthony (1992) mengemukakan jika kepercayaan diri yaitu sikap dalam diri seseorang yang mampu menerima kenyataan, meningkatkan kesadaran diri, mampu

berpikir positif, mandiri serta memiliki potensi untuk mencapai impiannya. Berdasarkan penjelasan sebelumnya mendapatkan kesimpulan bahwa kepercayaan diri adalah rasa yakin seorang individu dalam berperilaku sebagai pribadi dengan perasaan yakin atas potensi yang terdapat dalam diri sendiri, optimis, objektif, memiliki rasa tanggung jawab, logis dalam berpikir dan sesuai kenyataan (Ghufron & Riswanita, 2012).

Berdasarkan pemaparan dari pengertian kepercayaan diri dapat ditarik kesimpulan bahwa kepercayaan diri yaitu bentuk keyakinan yang dimiliki seorang individu akan segala potensi yang terdapat dalam diri individu sehingga dirinya mampu mencapai berbagai tujuan hidup yang dimilikinya.

2. Aspek-Aspek Dalam Kepercayaan Diri

Menurut (Asri, 2017), individu dengan tingkat kepercayaan diri yang tinggi dapat beradaptasi lebih fleksibel, memiliki rasa toleransi, memiliki sikap positif, dan pendirian yang kuat serta dapat menentukan masa depannya. Menurut Lauster terdapat beberapa ciri-ciri bahwa individu memiliki kepercayaan diri yang positif, diantaranya sebagai berikut (Ghufron & Riswanita, 2012):

- a. Keyakinan Kemampuan Diri yakni perilaku positif dalam diri individu terkait dengan dirinya sendiri. Sehingga dirinya bersungguh-sungguh dengan hal-hal yang dikerjakannya.
- b. Optimis adalah perilaku positif dalam diri seseorang dalam memandang sesuatu yang terjadi pada dirinya dan potensi yang di milikinya secara positif.
- c. Objektif yaitu sikap melihat suatu *problem* yang terjadi pada dirinya sendiri berdasarkan kebenaran yang semestinya tidak berdasarkan kebenaran pribadi.
- d. Bertanggung Jawab merupakan suatu bentuk kesanggupan individu dalam menyelesaikan tanggungan yang merupakan bagian dari konsekuensi.
- e. Rasional dan Realistis adalah perilaku menganalisis masalah atau suatu peristiwa dengan memaksimalkan pemikiran sehingga bisa diterima oleh akal sehat dan didasarkan pada kebenaran yang semestinya.

Afiatin & Martaniah (1998) menguraikan ciri ataupun indikator atas beberapa aspek kepercayaan diri, antara lain:

- a. Individu merasa adekuat terhadap tindakan yang dilakukan. Munculnya rasa yakin terhadap suatu potensi, rasa kuat serta ketrampilan yang terdapat dalam diri, sehingga membuat individu memiliki sikap yang mandiri, yakin atas kemampuannya, memiliki rasa ambius, pekerja keras, bekerja secara efektif, mampu bekerja dibawah tekanan, serta mampu bertanggung jawab atas keputusan individu.
- b. Individu merasa diterima oleh kelompoknya. Rasa yakin yang erat kaitannya dengan potensi seorang individu atas hubungan dalam lingkungan sosialnya. Individu merasa disukai baik oleh kelompoknya ataupun orang lain, responsive terhadap permasalahan di lingkungan, mampu memaparkan pendapat dan gagasannya secara tanggung jawab serta mengutamakan kepentingan orang banyak.
- c. Individu memiliki sikap ketenangan. Rasa yakin yang dimiliki individu atas rasa kuat dan potensinya. Individu memiliki ketenangan dalam bersikap, tidak grogi serta memiliki toleransi terhadap bermacam stimulus.

Berdasarkan pemaparan aspek-aspek diatas maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa aspek yang terdapat dalam kepercayaan diri yaitu keyakinan kemampuan diri, individu merasa adekuat terhadap tindakan yang dilakukan, individu merasa diterima oleh kelompoknya, individu memiliki sikap ketenangan, optimis, objektif, bertanggung jawab, rasional dan realistik.

C. Konformitas Kelompok

1. Pengertian Konformitas Kelompok

Pada masa remaja teman sebaya memiliki pengaruh yang kuat dibandingkan ketika masa anak-anak dimana peran orang tua yang mendominasi dalam kehidupan seseorang. Pada fase remaja, konformitas yang terjadi di dalam kelompok dianggap suatu eksistensi dalam pergaulan sekalipun

perilaku yang muncul adalah perilaku yang bersifat negatif. Konformitas menurut Baron, Byrne dan Branscombe (2008) yaitu perilaku mempengaruhi individu yang didapatkan dari lingkungan yang mana seseorang merubah sikap dan perilakunya sehingga memiliki kesesuaian dengan norma yang ditetapkan oleh lingkungan sosial. Norma sosial dapat berupa *injunctive norms* yaitu aturan yang kebanyakan dilakukan oleh orang banyak dan *descriptive norms* yakni aturan yang dinyatakan secara eksplisit atau dinyatakan secara tegas ataupun tertulis (Sarwono, 2018).

Baron, Byrne dan Branscombe (2008) menyatakan bahwa tekanan dalam norma sosial sesungguhnya memiliki kedudukan yang penting guna perilaku konformitas yang solid, oleh karena itu perilaku yang menekan mampu menghilangkan nilai yang terdapat dalam personalnya (Sarwono, 2018). Davidoff (1991) menyatakan bahwa konformitas yaitu perilaku yang berubah disebabkan oleh munculnya tekanan (baik secara nyata ataupun tidak nyata). Kartono (2000) mengemukakan bahwa konformitas dimaknai menjadi sebuah penyesuaian diri, sehingga konformitas dalam hal ini memiliki arti memadai, kecocokan, dan kesesuaian dengan aturan-aturan sosial dalam kehidupan masyarakat. Konformitas dipandang sebagai perubahan perilaku atau sikap serta cara pandang orang lain sehingga mampu menguasai dirinya (Chaplin, 2006).

Menurut Swastha dan Handoko dalam (Lina & Haryanto F, 1997) menyatakan bahwa hubungan individu dalam sebuah kelompok di lingkungan sosial mampu mempengaruhi gagasan dan ketertarikannya, sehingga hal ini dapat memberikan pengaruh dalam memilih suatu produk ataupun merknya. Sedangkan seorang individu juga memperhatikan kelompok acuanya salam berperilaku untuk menetapkan jenis barang yang akan dikonsumsi. Kelompok acuan atau referensi dalam hal ini konformitas kelompok memiliki pengaruh secara dominan terhadap individu sehingga mampu membentuk kepribadian dan perilakunya.

Berdasarkan pemaparan beberapa definisi konformitas kelompok sehingga dapat ditarik kesimpulan jika konformitas kelompok merupakan

bentuk pengaruh yang dihasilkan dari lingkungan sosial dan disebabkan oleh kelompok teman sebaya sehingga mampu memberikan perubahan baik perilaku maupun sikap seseorang sehingga dapat sesuai dengan aturan sosial yang dianutnya.

2. Aspek-Aspek Dalam Konformitas Kelompok

Menurut (Sarwono, 2018) konformitas teman sebaya memiliki 3 aspek antara lain yaitu:

- a. Kepercayaan, yakni derajat keyakinan seseorang pada suatu kelompok dapat menurun seiring dengan adanya perselisihan pendapat. Apabila individu sudah tidak memiliki rasa percaya dengan kelompoknya maka dapat membuat individu tersebut meminimalisir sikap bergantung terhadap kelompoknya yang dianggap sebagai panutan.
- b. Persamaan derajat yaitu jika didalam suatu kelompok terdapat beberapa anggota yang berbeda pandangan dalam suatu hal maka konformitas dalam kelompok tersebut akan menurun. Hadirnya orang yang tidak sama dalam suatu pendapat menunjukkan bahwa munculnya perasaan berbeda dapat mengakibatkan kurangnya kesamaan dalam kelompok, sehingga kian banyak persamaan saat berpendapat maka semakin tinggi pula konformitas yang terjadi dalam kelompok.
- c. Penyimpangan terhadap kelompok merupakan tindakan seseorang saat memiliki pendapat yang berbeda dari anggota lain di dalam kelompoknya maka dia akan di kucilkan dan dianggap sebagai individu yang berbedabai dalam pandangan individu maupun orang lain, sehingga menurunnya sebuah kesepakatan dapat disebabkan oleh perilaku individu yang menyimpang.

(Sears et al., 2003) berpendapat bahwa konformitas dapat teridentifikasi apabila memiliki aspek-aspek berikut ini :

- a. Aspek kekompakan

Hal-hal yang mempengaruhi aspek kekompakan diantaranya yaitu :

- 1) Penyesuaian diri, yakni kian meningkat sebuah kekompakkan yang kelompok miliki maka kian meningkat pula perilaku konformitas kelompok. Hal ini dikarenakan jika seseorang memiliki kedekatan terhadap anggota kelompok yang dimilikinya maka seseorang akan mengakuinya dengan perasaan senang serta akan sangat menyakitkan jika dirinya dicela oleh teman kelompoknya. Dibutuhkan usaha penyesuaian diri yang besar jika seseorang memiliki ambisi untuk bergabung menjadi anggota suatu kelompok.
 - 2) Kepedulian atas kelompok, yaitu tingginya tingkat konformitas terjadi apabila anggota tidak ingin dianggap sebagai individu yang berbeda serta individu dengan perilaku yang menyimpang maka akan disebut sebagai penyimpangan serta penyimpangan tersebut akan menyebabkan respons penolakan, sehingga kian meningkat kepedulian seseorang maka meningkat pula perasaan takut atas penolakan serta kian mengecil melakukan penolakan dalam kelompok.
- b. Aspek kesepakatan
- Terdapat pengaruh yang besar terkait cara pandang suatu kelompok sehingga individu wajib patuhserta mampu menyelaraskan pendapatnya dengan kelompok. Berikut hal-hal yang mempengaruhi kesepakatan kelompok diantaranya:
- 1) Kepercayaan, derajat keyakinan individu dengan kelompok dapat berkurang apabila timbul cara pandang yang berbeda, sekalipun individu yang mempunyai perbedaan pendapat bukanlah pemegang otoritas disamping anggota lain yang membentuk mayoritas, sehingga jika individu tidak lagi memiliki keyakinan atas kelompoknya maka dapat menimbulkan menurunnya tingkat bergantung atas suatu kelompok dalam suatu kesepakatan.
 - 2) Persamaan pendapat yakni apabila salah satu anggota di dalam kelompok memiliki pendapat yang berbeda dengan anggota yang lain maka tingkat konformitas yang dimilikinya akan berkurang. Hadirnya anggota yang berbeda pendapat dengan individu menentukan

munculnya ketidak samaan yang menyebabkan turunya kesepakatan dalam kelompok, sehingga perilaku individu yang dipandang berlawanan menimbulkan menurunnya sebuah kesepakatan.

- 3) Penyimpangan terhadap pendapat kelompok, yaitu jika seseorang memiliki perbedaan dalam berpendapat dengan anggota lain dapat menyebabkan perilaku mengucilkan dan dianggap menyimpang serta menurunnya sebuah kesepakatan.

c. Aspek ketaatan

Apabila dalam suatu kelompok memiliki ketaatan yang tinggi maka tingkat konformitasnya pun akan tinggi. Ketaatan dalam hal ini dapat dipengaruhi oleh beberapa hal, yaitu :

- 1) Tekanan karena ganjaran, ancaman atau hukuman, merupakan sebuah pilihan agar anggota didalam suatu kelompok dapat berperilaku taat, hal ini efektif guna membuat perubahan pada perilaku anggota kelompok.
- 2) Harapan orang lain, dalam suatu kelompok, individu berkenan untuk melakukan perintah atau keinginan dari anggota lain yang mengharapkannya. Harapan yang muncul dari anggota kelompok akan menunjukkan ketaatan meskipun tidak memberikan dampak apa-apa, sehingga guna memaksimalkan kepatuhan yaitu dengan memosisikan seseorang dibawah kendali dan teratur, maka ketidakpatuhan adalah sesuatu yang mustahil terjadi.

Berdasarkan pemaparan aspek-aspek diatas maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa aspek yang terdapat dalam konformitas kelompok yaitu kepercayaan, persamaan derajat, penyimpangan terhadap kelompok, kekompakan, kesepakatan dan ketaatan.

D. Hubungan Antara Kepercayaan Diri Dan Konformitas Kelompok Dengan Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif yang dilakukan oleh mahasiswa bertujuan untuk membantu memperbaiki tampilan pada dirinya dengan melakukan pembelian produk terbaru dan bermerek serta memiliki kesamaan dengan anggota kelompoknya (Kusuma & Afdliah, 2012). Mahasiswa adalah sasaran konsumen yang sangat berpotensi untuk membeli produk seperti kosmetik, sepatu, tas, pakaian hingga makanan (Monks et al., 2014). Pada dasarnya mahasiswa menyadari bahwa segala bentuk pakaian, *make up*, aksesoris seperti tas, sepatu serta jam tangan mampu menjunjung citra tubuh dirinya, apalagi jika mahasiswa menggunakan baju serta aksesoris yang bermerek dan terkenal di kalangan mahasiswa, hal ini menyebabkan terabaikannya kebutuhan sekunder mahasiswa seperti perlengkapan alat tulis, buku, dan kebutuhan lainnya guna menunjang perkuliahan. Fenomena ini membuktikan bahwa mahasiswa memiliki peran yang dominan dalam berperilaku konsumtif (Sumartono, 2002). Menurut Aprilia dan Hartomo dalam penelitiannya menyatakan jika perilaku konsumtif adalah tindakan seseorang yang merupakan hasil pengaruh dari faktor sosiologis didalam hidupnya serta tuntutan yang didapat guna melakukan perilaku konsumsi dengan berlebih serta tanpa didahului perencanaan produk yang yang dibutuhkan (Oktafikasari & Mahmud, 2017). Mahasiswa melakukan tindakan konsumtif disebabkan oleh beberapa faktor yaitu minimnya rasa percaya diri dan adanya keharusan dalam kelompok konformitas dengan ditandai adanya perilaku boros, terpengaruh iklan serta tidak realistis. Rendahnya tingkatan rasa percaya diri yang dimiliki seseorang dapat menyebabkan dirinya bernaung dibawah anggota kelompoknya agar individu tersebut dapat diterima secara sosial (Kusuma & Afdliah, 2012).

Berdasarkan dari uraian diatas maka dapat ditarik kesimpulan jika terdapat hubungan antara kepercayaan diri dan konformitas kelompok terhadap perilaku konsumtif. Dimana perilaku konsumtif yang dimiliki mahasiswa dalam melakukan pembelian secara berlebihan terhadap suatu barang maupun jasa semakin meningkat sehingga hal ini membuat mahasiswa hanya berfokus terhadap diri sendiri yang menyebabkan menurunnya kepercayaan diri serta memiliki konsep diri

yang negatif. Jika ditinjau dari sisi psikologis mahasiswa memiliki tingkat stabilitas yang naik turun serta mudah dipengaruhi untuk berperilaku konsumtif, sehingga dengan demikian terdapat hubungan antara kepercayaan diri dan konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa bidikmisi Universitas Islam Sultan Agung.

E. Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban temporer atas rumusan masalah didalam penelitian yang mana telah dikemukakan dalam bentuk kalimat pernyataan. Hipotesis dikemukakan sebagai jawaban temporer dikarenakan uraian yang dijelaskan hanya berdasarkan teori yang signifikan, belum berdasarkan data empiris yang didapatkan dari penelitian melalui pengumpulan data. Oleh karena itu hipotesis juga dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum merupakan jawaban yang empiris (Sugiyono, 2020). Di dalam penelitian ini peneliti mengajukan 3 hipotesis yang akan diuji kebenarannya, yaitu:

1. Ada hubungan antara kepercayaan diri dan konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif mahasiswa Bidikmisi Universitas Islam Sultan Agung.
2. Ada hubungan negatif antara kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif mahasiswa Bidikmisi Universitas Islam Sultan Agung yakni semakin tinggi kepercayaan diri maka semakin rendah perilaku konsumtif mahasiswa bidikmisi. Dan sebaliknya, semakin rendah kepercayaan diri maka semakin tinggi perilaku konsumtif mahasiswa bidikmisi.
3. Ada hubungan positif antara konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif mahasiswa yaitu semakin tinggi konformitas kelompok maka akan semakin tinggi juga perilaku konsumtif mahasiswa bidikmisi. Dan sebaliknya, semakin rendah konformitas kelompok maka semakin rendah pula perilaku konsumtif mahasiswa bidikmisi.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Identifikasi Variabel Penelitian

Variabel penelitian merupakan sesuatu berbentuk apa saja yang telah ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari, dan kemudian ditarik kesimpulan (Sugiyono, 2020). Menurut (Bungin, 2005) variabel penelitian merupakan gejala variabel yang dapat terjadi bervariasi yaitu faktor-faktor yang dapat diubah ataupun berubah-ubah sebagai tujuan penelitian. Variabel penelitian penting ditentukan serta dijelaskan supaya alur hubungan dua atau lebih variabel di dalam penelitian dapat dicari serta dianalisis. (Bungin, 2005) menyatakan bahwa suatu penelitian menentukan variabel yang berkisar pada variabel bebas (*independent variable*), variabel terikat (*dependent variable*) serta variabel kontrol (*intervening variable*). Dalam penelitian ini terdapat dua variabel yang ditentukan oleh peneliti yaitu :

1. Variabel Terikat (Y)

Variabel terikat adalah variabel akibat yang dipengaruhi oleh variabel bebas (Sugiyono, 2020). Variabel terikat dalam penelitian ini adalah perilaku konsumtif.

2. Variabel Bebas (X)

Variabel bebas yaitu variabel sebab yang mempengaruhi variabel tergantung (Sugiyono, 2020). Variabel bebas dalam penelitian ini yaitu kepercayaan diri dan konformitas kelompok.

B. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah pedoman sebagai batasan pengertian suatu kegiatan yang dilakukan dalam penelitian (Widjono, 2007). Definisi operasional terbagi menjadi dua yaitu variabel terikat dan variabel tergantung.

1. Perilaku konsumtif

Perilaku konsumtif adalah perilaku seseorang dalam memperoleh, mengkonsumsi serta menggunakan barang dan jasa dengan mendahului proses keputusan dan tidak didasarkan pada asas kebutuhan. Dalam hal ini individu

dengan perilaku konsumtif akan menggunakan produk secara tidak tuntas dan menggantinya dengan produk yang sejenis baik secara merk maupun kegunaannya. Perilaku konsumtif muncul ketika seseorang melakukan pembelian yang hanya didasarkan pada keinginan semata tanpa adanya desakan kebutuhan pada individu tersebut. Aspek-aspek perilaku konsumtif diukur dari aspek yang dikemukakan oleh (Fromm, 1995) yaitu melakukan pembelian secara impulsive, pemborosan, tidak bernilai kebutuhan dan ingin lebih dari orang lain. Semakin tinggi nilai subjek maka akan semakin tinggi pula skor perilaku konsumtif yang dimiliki subjek, begitu pun sebaliknya. Semakin rendah nilai subjek maka semakin rendah pula skor perilaku konsumtif yang subjek miliki.

2. Kepercayaan diri

Kepercayaan diri merupakan suatu keyakinan akan kemampuan yang dimiliki oleh individu sehingga mampu bertindak tanpa pengaruh dari orang lain serta mampu berperilaku mandiri, optimis dan penuh tanggung jawab. Individu yang memiliki rasa kepercayaan diri mampu memiliki pemikiran yang positif, dapat beradaptasi dengan lingkungan sekitar dan mampu mencapai tujuan hidupnya. Aspek-aspek kepercayaan diri yang diukur mengacu pada aspek yang dikemukakan oleh (Alfiatin & Martaniah, 1998) yang terdiri dari; individu merasa adekuat terhadap tindakan yang dilakukan, individu merasa diterima oleh kelompoknya dan individu memiliki sikap ketenangan. Semakin tinggi nilai yang diperoleh subjek maka akan semakin tinggi pula skor kepercayaan diri yang dimiliki subjek, dan begitu pun sebaliknya. Semakin rendah nilai subjek maka semakin rendah pula skor kepercayaan diri yang dimiliki oleh subjek.

3. Konformitas kelompok

Konformitas kelompok merupakan perubahan baik dalam sikap maupun perilaku seorang individu sebagai hasil dari adanya tekanan di lingkungan sosial agar sesuai dengan norma sosial. Tekanan yang terdapat dalam norma sosial memiliki pengaruh yang besar sehingga mampu merubah hingga menghilangkan nilai-nilai personalnya. Aspek-aspek konformitas kelompok

diukur dari aspek yang dikemukakan oleh (Sears et al., 2003) yaitu aspek kekompakan, aspek kesepakatan dan aspek ketaatan. Semakin tinggi nilai subjek maka semakin tinggi pula skor konformitas kelompok yang subjek miliki, dan sebaliknya. Semakin rendah nilai konformitas kelompok maka semakin rendah pula skor konformitas kelompok yang dimiliki oleh subjek.

C. Populasi, Sampel Dan Teknik Pengambilan Sampel

1. Populasi dan Kriteria Populasi

Populasi adalah keseluruhan elemen yang akan dijadikan wilayah generalisasi. Elemen populasi adalah keseluruhan subjek yang akan diukur yang merupakan unit yang diteliti (Sugiyono, 2020). Menurut (Danim, 2003) populasi adalah *universum* yang dapat berupa benda, orang, gejala ataupun wilayah yang ingin diketahui oleh peneliti. Sesuai dengan permasalahan peneliti yang diangkat dalam penelitian ini, maka peneliti menentukan beberapa kriteria populasi dalam penelitian ini yaitu :

- a. Mahasiswa penerima beasiswa bidikmisi Universitas Islam Sultan Agung Semarang
- b. Mahasiswa angkatan 2017 – 2020

Berdasarkan data yang diperoleh dari Forum Bidikmisi Unissula, populasi dalam penelitian ini berjumlah 227 mahasiswa.

**Tabel 1. Rincian Data Mahasiswa Penerima Beasiswa Bidikmisi Angkatan
2017 - 2020 Universitas Islam Sultan Agung**

No	Fakultas	Angkatan				Jumlah
		2017	2018	2019	2020	
1.	Agama Islam	7	7	2	9	25
2.	Bahasa Dan Ilmu Komunikasi	1	0	4	13	18
3.	Ekonomi	2	3	10	12	27
4.	Hukum	2	4	13	13	32
5.	Keperawatan	0	2	3	5	10
6.	Keguruan dan Ilmu Pendidikan	7	12	10	34	63
7.	Psikologi	2	0	3	3	8
8.	Teknik	1	0	7	13	21
9.	Teknik Industri	0	1	5	17	23
Total		22	29	57	119	227

2. Sampel

Sampel merupakan bagian kecil yang diambil dari anggota populasi berdasarkan prosedur yang sudah ditentukan sehingga bisa digunakan untuk mewakili populasinya. Sampel diambil karena jumlah populasi yang terlalu besar sehingga sulit jika peneliti mempelajarinya secara keseluruhan. Hal itu tentu saja terbatas pada tenaga, waktu dan biaya penelitian yang dikeluarkan (Nurdin & Hartati, 2019). Menurut (Sugiyono, 2020) sampel harus mewakili karakteristik dari populasi yang diambil, serta sesuatu yang dipelajari di sampel harus diberlakukan juga untuk populasi.

3. Teknik pengambilan sampel

Penelitian ini menggunakan teknik pengambilan sampel *cluster random sampling*. *Cluster random sampling* digunakan untuk menentukan sampel bila objek yang akan diteliti atau sumber data sangat luas. Untuk menentukan penduduk mana yang akan dijadikan sumber data, maka pengambilan sampelnya berdasarkan area populasi yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2020). *Cluster random sampling* ditentukan berdasarkan angkatan yaitu angkatan 2017, 2018, 2019 dan 2020 dimana selanjutnya dilakukan pengacakan pada keseluruhan angkatan dengan menggunakan *comment picker* dan didapatkan angkatan 2018

dan 2020 sebagai sampel penelitian. Sampel dalam penelitian ini merupakan mahasiswa bidikmisi Unissula yang berjumlah 148 mahasiswa.

D. Metode Pengambilan Data

Metode pengambilan data yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan skala. Skala merupakan alat ukur psikologi yang berisi pernyataan yang disusun untuk mengungkap atribut tertentu melalui respons terhadap pernyataan tersebut yang kemudian diberi skor serta interpretasikan (Azwar, 2019). Skala yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari tiga skala yaitu skala perilaku konsumtif, skala kepercayaan diri dan skala konformitas kelompok.

1. Skala Perilaku Konsumtif

Skala yang digunakan untuk mengungkap perilaku konsumtif seorang individu yaitu skala perilaku konsumtif yang disusun dari aspek-aspek perilaku konsumtif antara lain yaitu melakukan pembelian impulsif, pemborosan, tidak bernilai kebutuhan dan ingin lebih dari orang lain. Penyajian aitem pada skala ini terbagi menjadi dua yaitu, aitem favorabel dan unfavorabel. Menurut (Azwar, 2019) aitem dikatakan favorabel apabila pernyataan didalam skala memberikan kepemihakan, dukungan dan menunjukkan ciri – ciri atribut yang diukur. Sedangkan aitem dikatakan unfavorabel apabila pernyataan tidak memberikan dukungan atau gambaran mengenai atribut yang akan diukur.

Skala ini terdiri dari 32 aitem yang memiliki 4 alternatif jawaban dan setiap jawaban yang dipilih oleh subjek akan mendapatkan skor yang berbeda. Penilaian aitem untuk pernyataan favorabel yaitu jika subjek menjawab pernyataan sangat sesuai (SS) maka akan mendapatkan skor 4, skor 3 untuk jawaban sesuai (S), skor 2 untuk jawaban tidak sesuai (TS) dan skor 1 untuk jawaban sangat tidak sesuai (STS). Sedangkan penilaian aitemunfavorabel yaitu 1 untuk jawaban sangat sesuai (SS), 2 untuk jawaban sesuai (S), 3 untuk jawaban tidak sesuai (TS) dan 4 untuk jawaban sangat tidak sesuai (STS). Berikut ini *blueprint* skala perilaku konsumtif :

Tabel 2. *Blue Print* Skala Perilaku Konsumtif

No	Aspek	Aitem		Jumlah	Bobot (%)
		Favorabel	Unfavorabel		
1.	Melakukan pembelian impulsif	4	4	8	25
2.	Pemborosan	4	4	8	25
3.	Tidak bernilai kebutuhan	4	4	8	25
4.	Ingin lebih dari orang lain	4	4	8	25
Total		16	16	32	100

2. Skala Kepercayaan Diri

Skala yang digunakan untuk mengungkap kepercayaan diri seseorang yaitu skala kepercayaan diri yang disusun dari aspek-aspek kepercayaan diri antara lain yaitu individu merasa adekuat dengan tindakan yang dilakukan, individu merasa diterima oleh kelompoknya dan individu memiliki sikap tenang. Skala ini terdiri dari 28 aitem yang memiliki 4 alternatif jawaban dan setiap jawaban yang dipilih oleh subjek akan mendapatkan skor yang berbeda. Penilaian aitem untuk pernyataan favorabel yaitu jika subjek menjawab pernyataan sangat sesuai (SS) maka akan mendapatkan skor 4, skor 3 untuk jawaban sesuai (S), skor 2 untuk jawaban tidak sesuai (TS) dan skor 1 untuk jawaban sangat tidak sesuai (STS). Sedangkan penilaian aitemunfavorabel yaitu 1 untuk jawaban sangat sesuai (SS), 2 untuk jawaban sesuai (S), 3 untuk jawaban tidak sesuai (TS) dan 4 untuk jawaban sangat tidak sesuai (STS). Berikut ini *blueprint* skala kepercayaan diri :

Tabel 3. *Blue Print* Skala Kepercayaan Diri

No	Aspek perilaku	Aitem		Jumlah	Bobot (%)
		Favorabel	Unfavorabel		
1.	Individu merasa adekuat terhadap tindakan yang dilakukan	6	6	12	40
2.	Individu merasa diterima oleh kelompoknya	4	4	8	30
3.	Individu memiliki sikap tenang	4	4	8	30
Total		14	14	28	100

3. Skala Konformitas Kelompok

Skala yang digunakan untuk mengungkap konformitas kelompok seseorang yaitu skala konformitas kelompok yang disusun dari aspek-aspek konformitas kelompok antara lain yaitu aspek kekompakkan, aspek kesepakatan dan aspek ketaatan. Skala konformitas kelompok ini terdiri dari aitem favorabel dan aitem unfavorabel. Skala ini terdiri dari 28 aitem yang memiliki 4 alternatif jawaban dan setiap jawaban yang dipilih oleh subjek akan mendapatkan skor yang berbeda. Penilaian aitem untuk pernyataan favorabel yaitu jika subjek menjawab pernyataan sangat sesuai (SS) maka akan mendapatkan skor 4, skor 3 untuk jawaban sesuai (S), skor 2 untuk jawaban tidak sesuai (TS) dan skor 1 untuk jawaban sangat tidak sesuai (STS). Sedangkan penilaian aitem unfavorabel yaitu 1 untuk jawaban sangat sesuai (SS), 2 untuk jawaban sesuai (S), 3 untuk jawaban tidak sesuai (TS) dan 4 untuk jawaban sangat tidak sesuai (STS). Berikut ini *blueprint* skala konformitas kelompok :

Tabel 4. Blue Print Konformitas Kelompok

No	Aspek	Aitem		Jumlah	Bobot (%)
		Favorabel	Unfavorabel		
1.	Kekompakan	4	4	8	30
2.	Kesepakatan	6	6	12	40
3.	Ketaatan	4	4	8	30
Total		14	14	28	100

E. Validitas, Uji Daya Beda Aitem Dan Reliabilitas Alat Ukur

1. Validitas

Valid memiliki arti tepat dan cermat mencapai sasaran, jika dalam pengukuran berarti berhasil mengukur secara akurat (Azwar, 2019) Menurut (Sugiyono, 2020) validitas merupakan ketepatan suatu instrumen dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur, sehingga alat ukur tersebut mampu mendapatkan data dengan valid. Uji validitas penelitian ini yaitu *content validity* (validitas isi), yaitu pengujian validitas yang dilakukan dengan mengukur antara isi instrumen dengan isi atau rancangan yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2020) dan dalam hal ini dilakukan melalui *expert judgement* yaitu dosen pembimbing.

2. Uji Daya Beda Aitem

Daya beda atau daya diskriminasi aitem adalah sejauh mana aitem mampu membedakan antara individu atau kelompok individu yang memiliki dan tidak memiliki atribut yang diukur (Azwar, 2019) Indeks daya diskriminasi aitem merupakan indikator keselarasan atau konsistensi antara fungsi aitem dengan fungsi Aitem-total. Pengujian daya diskriminasi aitem dilakukan dengan cara menghitung koefisien korelasi antara distribusi skor aitem dengan distribusi skor skala itu sendiri. Komputasi ini akan menghasilkan koefisien korelasi Aitem-total (Azwar, 2019).

Batasan pemilihan aitem didasarkan pada korelasi Aitem-total yaitu $r_{ix} > 0,30$ dengan penjelasan aitem yang mencapai koefisien korelasi tersebut dianggap memiliki daya beda yang memuaskan. Aitem yang memiliki r_{ix}

dibawah 0,30 di interpretasikan sebagai aitem yang memiliki daya beda rendah. Sebaliknya, apabila jumlah aitem yang lolos ternyata masih tidak mencukupi jumlah yang diinginkan, maka dapat dipertimbangkan untuk menurunkan sedikit batas kriteria menjadi 0,25 (Azwar, 2019).

Uji diskriminasi aitem dalam penelitian ini dihitung menggunakan teknik korelasi *product moment* untuk mengetahui analisis uji daya beda aitem menggunakan bantuan *IBM SPSS Statistic* versi 25.0.

3. Reliabilitas alat ukur

Reliabilitas merupakan suatu yang dapat dipercaya, jika dalam pengukuran berarti memiliki konsistensi hasil ukur. Konsep reliabilitas menunjuk kepada taraf kepercayaan atau taraf konsistensi hasil ukur (Azwar, 2019). Instrumen yang reliabel adalah instrumen yang bila digunakan beberapa kali untuk mengukur objek yang sama, maka akan menghasilkan data yang sama (Sugiyono, 2020). Hasil uji reliabilitas dapat dikatakan reliabel jika menunjukkan angka 0-1,00. Semakin mendekati nilai 1,00, maka pengukuran tersebut dikatakan semakin reliabel. Pengujian koefisien reliabilitas menggunakan *alpha cronbach* dengan program *IBM SPSS Statistics* versi 25.0

F. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden atau sumber data lain terkumpul, yang kemudian diarahkan untuk menjawab rumusan masalah dan atau menguji hipotesis yang telah dirumuskan dalam proposal (Sugiyono, 2020). Analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi ganda dua prediktor yang berguna untuk mengetahui hubungan antara dua prediktor variabel independen (X1 dan X2) dengan variabel dependen (Y). Tujuannya adalah untuk memprediksi keadaan variabel tergantung, jika dihadapkan dengan dua ataupun lebih variabel independen sebagai faktor prediktor (Sugiyono, 2020). Analisis data dalam penelitian ini menggunakan program *IBM SPSS* versi 25.0.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Orientasi Kancah Penelitian Dan Persiapan Penelitian

1. Orientasi Kancah Penelitian

Orientasi kancah penelitian juga disebut sebagai orientasi lapangan yaitu berbagai hal yang perlu dilakukan dan diperhatikan sebelum melaksanakan penelitian, dengan tujuan agar peneliti mampu menyiapkan segala hal yang dibutuhkan selama penelitian tersebut berlangsung, sehingga penelitian bisa dilakukan secara optimal serta tercapainya sebuah keberhasilan. Persiapan penelitian didahului dengan menentukan lokasi penelitian, yakni menentukan lokasi yang nantinya akan menjadi tempat penelitian dalam kesempatan kali ini yaitu Universitas Islam Sultan Agung.

Tahapan selanjutnya setelah penentuan lokasi penelitian adalah melakukan wawancara sebagai data yang akan peneliti lakukan terhadap tiga mahasiswa bidikmisi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Peneliti menentukan subjek yang telah dijabarkan diatas sebagai sampel penelitian, dengan pertimbangan:

- a. Penelitian mengenai hubungan antara kepercayaan diri dan konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif mahasiswa bidikmisi belum pernah dilakukan di lokasi tersebut.
- b. Universitas Islam Sultan Agung Semarang sesuai dengan permasalahan yang diteliti.
- c. Berdasarkan pertimbangan yang telah dilakukan berdasarkan karakteristik subjek dan jumlah subjek sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan di dalam penelitian
- d. Terdapat izin untuk melakukan penelitian dari pihak (LPKA) Lembaga Pengembangan Kemahasiswaan dan Alumni dan Forum Bidikmisi Unissula (FORBISA) selaku lembaga yang menghimpun mahasiswa bidikmisi

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti memutuskan untuk melaksanakan penelitian terkait hubungan antara kepercayaan diri dan

konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa bidikmisi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

2. Persiapan Dan Pelaksanaan Penelitian

Dibutuhkan proses yang terperinci dengan baik dalam melakukan penelitian, guna meminimalisir adanya kekeliruan yang dapat menghambat terlaksananya penelitian dalam mencapai keberhasilan. Persiapan peneliti dalam melakukan penelitian ini melalui beberapa tahapan, yaitu :

a. Tahap Perizinan

Tahapan perizinan merupakan syarat awal atau sebagai jalan masuk untuk melakukan penelitian terhadap responden. Tahapan pertama yang dilakukan peneliti yaitu mengajukan permohonan perizinan kepada Fakultas Psikologi UNISSULA guna pembuatan surat izin penelitian, yang kemudian diserahkan kepada Kepala Lembaga Pengembangan Mahasiswa dan Alumni dengan nomor surat 479/C.1/Psi-SA/V/2021 dan Ketua Forum Bidikmisi Unissula dengan nomor surat 480/C.1/Psi-SA/V/2021.

b. Penyusunan Alat Ukur

Dalam penelitian kuantitatif, skala adalah komponen pernyataan dengan melakukan penyusunan aitem guna menggali suatu atribut tertentu dengan respon subjek atas pernyataan tersebut (Azwar, 2019). Alat ukur tersusun didasarkan pada indikator yang merupakan penjabaran dari aspek suatu variabel. Terdapat tiga skala yang dipergunakan dalam penelitian ini, antara lain yaitu; skala perilaku konsumtif, skala kepercayaan diri dan skala konformitas kelompok. Aitem dalam skala penelitian ini disusun dengan 4 alternatif jawaban yakni Sangat Sesuai (SS), Sesuai (S), Tidak Sesuai (TS) dan Sangat Tidak Sesuai (STS). Penilaian untuk aitem favorabel yakni jika responden menjawab pernyataan dengan jawaban sangat sesuai (SS) maka akan mendapatkan skor 4, sesuai (S) memperoleh skor 3, tidak sesuai (TS) akan mendapat skor 2 dan sangat tidak sesuai (STS) dengan skor 1. Sedangkan penilaian aitem unfavorabel yaitu untuk jawaban sangat sesuai (SS) memperoleh skor 1, sesuai (S) mendapatkan skor 2, tidak sesuai (TS)

mendapatkan skor 3 dan sangat tidak sesuai (STS) dengan skor 4. Penjelasan terkait dengan skala yang digunakan yaitu sebagai berikut:

1) Skala Perilaku Konsumtif

Dalam penyusunan skala perilaku konsumtif dibutuhkan aspek – aspek yang mendasari perilaku konsumtif, dalam penelitian ini menggunakan aspek yang dikemukakan oleh (Fromm, 1995) yaitu melakukan pembelian secara impulsif, pemborosan, tidak bernilai kebutuhan dan ingin lebih dari orang lain. Skala perilaku konsumtif ini terdiri dari 32 aitem untuk mengukur perilaku konsumtif individu dengan 16 aitem favorabel dan 16 aitem unfavorabel. Sebaran distribusi aitem skala perilaku konsumtif dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 5. Sebaran Aitem Skala Perilaku Konsumtif

No	Aspek perilaku	Aitem		Jumlah
		Favorabel	Unfavorabel	
1.	Melakukan pembelian impulsif	1, 5, 9, 13	17, 21, 25, 29	8
2.	Pemborosan	18, 22, 26, 30	2, 6, 10, 14	8
3.	Tidak bernilai kebutuhan	3, 7, 11, 15	19, 23, 27, 31	8
4.	Ingin lebih dari orang lain	20, 24, 28, 32	4, 8, 12, 16	8
Total		16	16	32

2) Skala Kepercayaan Diri

Penyusunan skala kepercayaan diri berlandaskan pada aspek yang terdapat dalam kepercayaan diri dari Afiatin & Martaniah (1998) yakni aspek individu merasa adekuat terhadap tindakan yang dilakukan, individu merasa diterima oleh kelompoknya serta individu memiliki sikap ketenangan. Skala kepercayaan diri ini berjumlah 28 aitem untuk mengukur kepercayaan diri dengan 14 aitem favorabel dan 14 aitem unfavorabel. Sebaran distribusi aitem skala perilaku konsumtif dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 6. Sebaran Aitem Skala Kepercayaan Diri

No	Aspek perilaku	Aitem		Jumlah
		Favorabel	Unfavorabel	
1.	Individu merasa adekuat terhadap tindakan yang dilakukan	1, 4, 7, 10, 13, 14	15, 18, 21, 24, 27, 28	12
2.	Individu merasa diterima oleh kelompoknya	16, 19, 22, 25	2, 5, 8, 11	8
3.	Individu memiliki sikap tenang	3, 6, 9, 12	17, 20, 23, 26	8
Total		14	14	28

3) Skala Konformitas Kelompok

Skala konformitas kelompok disusun berdasarkan pemaparan beberapa aspek oleh (Sears et al., 2003) antara lain adalah aspek kekompakan, aspek kesepakatan dan aspek ketaatan. Skala konformitas kelompok ini berjumlah 28 aitem untuk mengukur konformitas dalam kelompok dengan 14 aitem favorabel dan 14 aitem unfavorabel. Sebaran aitem skala perilaku konsumtif dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 7. Sebaran Aitem Skala Konformitas Kelompok

No	Aspek perilaku	Aitem		Jumlah
		Favorabel	Unfavorabel	
1.	Kekompakan	1, 4, 7, 10	15, 18, 21, 24	8
2.	Kesepakatan	16, 19, 22, 25, 27, 28	2, 5, 8, 11, 13, 14	12
3.	Ketaatan	3, 6, 9, 12	17, 20, 23, 26	8
Total		14	14	28

c. Uji Coba Alat Ukur

Tujuan dari adanya uji coba yang dilakukan pada alat ukur psikologi yaitu guna mengetahui serta mengukur keakuratan atau reliabilitas alat ukur dan daya beda pada setiap aitem sebelum dilakukan penelitian. Peneliti melakukan uji coba alat ukur pada hari Senin, 7 Juni 2021 sampai 13 juni 2021.

Penelitian ini dilakukan melalui media *Google Form* yang dibagikan kepada 79 responden melalui media *Whatsapp*. Pada tahapan uji coba dilakukan pada tiga skala, yaitu skala perilaku konsumtif, skala kepercayaan diri dan konformitas kelompok. Berikut ini rincian uji coba alat ukur :

Tabel 8. Data Uji Coba Subjek Mahasiswa Bidikmisi

No	Angkatan	Jumlah keseluruhan	Jumlah yang mengisi
1.	2017	22 mahasiswa	22 mahasiswa
2.	2019	57 mahasiswa	57 mahasiswa
Total		79 mahasiswa	79 mahasiswa

Skala uji coba ini dibagikan kepada 79 mahasiswa bidikmisi yang terdiri dari 22 mahasiswa bidikmisi angkatan 2017 dan 57 mahasiswa bidikmisi angkatan 2019. Langkah selanjutnya yaitu memeriksa kembali skala yang telah terkumpul untuk kemudian diberi skor sesuai dengan prosedur serta melakukan analisis data dengan SPSS versi 25.0.

d. Uji Daya Beda Aitem Dan Reliabilitas Alat Ukur

Prosedur selanjutnya setelah skala diberikan skor yaitu melakukan uji daya beda aitem serta melakukan perhitungan koefisien reliabilitas terhadap skala kepercayaan diri dan konformitas kelompok. Uji daya beda aitem dilakukan untuk aitem yang memiliki atribut yang diukur atau tidak. Uji daya beda aitem memiliki arti tinggi jika memiliki koefisien korelasi aitem total $\geq 0,3$ akan tetapi jika aitem yang lolos belum memenuhi syarat, sehingga mampu mempertimbangkan agar menurunkan batas kriteria dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0,25 (Thorndike & Hagen, 1961). Hasil hitungan uji daya beda aitem dan reliabilitas pada setiap skala yakni sebagai berikut :

a) Skala Perilaku Konsumtif

Menurut hasil pengujian daya beda aitem dari skala perilaku konsumtif terhadap 79 mahasiswa bidikmisi dengan jumlah 32 aitem. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa terdapat 26 aitem berdaya beda tinggi, serta 6 aitem yang rendah. Koefisien korelasi yang digunakan yaitu $\geq 0,25$. Indeks daya beda

aitem tinggi pada 26 aitem memiliki nilai antara 0,272 - 0,572 sedangkan indeks daya beda aitem rendah pada 6 aitem memiliki nilai antara -0,058 – 0,249. Estimasi reliabilitas perilaku konsumtif dengan teknik *alpha cronbach* menghasilkan reliabilitas 0,878 dari 26 aitem. Berikut ini paparan aitem berdaya beda tinggi serta berdaya beda rendah:

Tabel 9. Sebaran Aitem Dengan Daya Beda Tinggi Dan Rendah Pada Skala Perilaku Konsumtif

No	Aspek Perilaku	Aitem		Daya Beda Aitem	
		Favorabel	Unfavorabel	Tinggi	Rendah
1.	Melakukan pembelian impulsif	1*, 5, 9, 13	17, 21, 25, 29	7	1
2.	Pemborosan	18, 22*, 26, 30	2*, 6, 10, 14	6	2
3.	Tidak bernilai kebutuhan	3, 7, 11, 15	19*, 23, 27, 31*	6	2
4.	Ingin lebih dari orang lain	20, 24, 28, 32	4, 8, 12*, 16	7	1
Total		16	16	26	6

Ket : aitem dengan daya beda rendah bertanda (*)

b) Skala Kepercayaan Diri

Menurut hasil pengujian daya beda aitem berdasarkan skala kepercayaan diri yang memiliki 28 aitem dengan jumlah responden 79 orang maka diperoleh 23 aitem berdaya beda aitem tinggi serta 5 aitem yang rendah. Dengan menggunakan nilai koefisien korelasi yaitu $\geq 0,25$. Indeks berdaya beda aitem tinggi pada 23 aitem memiliki rentan nilai antara 0,272 - 0,572 sedangkan indeks berdaya beda aitem rendah pada 5 aitem memiliki rentan nilai antara 0,089 – 0,238. Estimasi reliabilitas kepercayaan diri dengan menggunakan teknik *alpha cronbach* menghasilkan reliabilitas 0,877 pada 5 aitem. Berikut ini paparan aitem berdaya beda aitem tinggi dan rendah adalah sebagai berikut:

Tabel 10. Sebaran Aitem Berdaya Beda Tinggi Dan Rendah Pada

Skala Kepercayaan Diri

No	Aspek Perilaku	Aitem		Daya Beda Aitem	
		Favorabel	Unfavorabel	Tinggi	Rendah
1.	Individu merasa adekuat terhadap tindakan yang dilakukan	1, 4*, 7, 10, 13, 14	15, 18*, 21, 24*, 27, 28	9	3
2.	Individu merasa diterima oleh kelompoknya	16*, 19, 22, 25	2, 5, 8*, 11	6	2
3.	Individu memiliki sikap tenang	3, 6, 9, 12	17, 20, 23, 26	8	-
Total		14	14	23	5

Ket : aitem dengan daya beda rendah bertanda (*)

c) Skala Konformitas Kelompok

Menurut hasil pengujian daya beda aitem dari skala konformitas kelompok terdiri dari 28 aitem dengan jumlah responden 79 orang maka diperoleh 10 aitem berdaya beda tinggi serta 18 aitem berdaya beda rendah. Koefisien korelasi yang digunakan yaitu $\geq 0,25$. Indeks daya beda aitem tinggi berkisar antara 0,272 - 0,509 dari 10 aitem, sedangkan indeks daya beda aitem rendah berkisar antara -0,173 – 0,234 dari 18 aitem. Estimasi reliabilitas konformitas kelompok yang menggunakan teknik *alpha cronbach* menghasilkan reliabilitas 0,817 pada 5 aitem. Berikut ini paparan aitem berdaya beda aitem tinggi dan rendah adalah sebagai berikut:

Tabel 11. Sebaran Aitem Berdaya Beda Tinggi Dan Rendah Pada Skala Konformitas Kelompok

No	Aspek Perilaku	Aitem		Daya Beda Aitem	
		Favorabel	Unfavorabel	Tinggi	Rendah
1.	Kekompakan	1*, 4*, 7*, 10	15*, 18*, 21*, 24	2	6
2.	Kesepakatan	16, 19*, 22*, 25, 27*, 28	2*, 5*, 8*, 11, 13*, 14*	4	8
3.	Kataatan	3, 6*, 9*, 12*	17, 20*, 23, 26	4	4
Total		14	14	10	18

Ket : aitem dengan daya beda rendah bertanda (*)

B. Pelaksanaan Penelitian

Instrument pengukuran penelitian merupakan skala dengan aitem-aitem yang telah dirancang ulang dengan memperhatikan daya beda aitem yang tergolong tinggi, mencakup skala perilaku konsumtif, skala kepercayaan diri dan skala konformitas kelompok.

1. Skala Perilaku Konsumtif

Instrumen perilaku konsumtif terdiri dari 26 aitem, meliputi 14 aitem favorabel dan 12 aitem unfavorabel. Setiap aitem baik favorabel maupun unfavorabel terwakili dalam setiap aspek. Berikut distribusi aitem skala perilaku konsumtif dalam tabel 12.

Tabel 12. Sebaran Nomor Aitem Skala Perilaku Konsumtif

No	Aspek perilaku	Aitem		Jumlah
		Favorabel	Unfavorabel	
1.	Melakukan pembelian impulsif	3, 7, 10	14, 17, 20, 24	7
2.	Pemborosan	15, 21, 25	4, 8, 11	6
3.	Tidak bernilai kebutuhan	1, 5, 9, 12	18, 22	6
4.	Ingin lebih dari orang lain	16, 19, 23, 26	2, 6, 13	7
Total		14	12	26

2. Skala Kepercayaan Diri

Skala kepercayaan diri terdiri dari 23 aitem dengan 12 aitem favorabel dan 11 aitem unfavorabel. Setiap aitem baik favorabel maupun unfavorabel terwakili dalam setiap aspek. Berikut distribusi aitem skala kepercayaan diri dalam tabel 13.

Tabel 13. Sebaran Nomor Aitem Skala Kepercayaan Diri

No	Aspek perilaku	Aitem		Jumlah
		Favorabel	Unfavorabel	
1.	Individu merasa adekuat terhadap tindakan yang dilakukan	1, 6, 8, 11, 12	13, 17, 22, 23	9
2.	Individu merasa diterima oleh kelompoknya	15, 18, 20	2, 4, 9	6
3.	Individu memiliki sikap tenang	3, 5, 7, 10	14, 16, 19, 21	8
Total		12	11	23

3. Skala Konformitas Kelompok

Skala konformitas kelompok terdiri dari 10 aitem dengan 5 aitem favorabel dan 5 aitem unfavorabel. Setiap aitem baik favorabel maupun unfavorabel terwakili dalam setiap aspek. Berikut distribusi aitem skala konformitas kelompok dalam tabel 14.

Tabel 14. Sebaran Nomor Aitem Skala Konformitas Kelompok

No	Aspek perilaku	Aitem		Jumlah
		Favorabel	Unfavorabel	
1.	Aspek kekompakan	10	7	2
2.	Aspek kesepakatan	4, 8, 10	3	4
3.	Aspek ketaatan	1	5, 6, 9	4
Total		5	5	10

Penelitian ini dilaksanakan setelah melakukan uji coba alat ukur yaitu skala untuk mendapatkan daya beda aitem serta aitem yang lolos untuk selanjutnya dipakai pada saat pengambilan data penelitian. Penelitian dilakukan pada hari Selasa, 15 Juni 2021 sampai Rabu, 23 Juni 2021. Skala penelitian tersebut dibagikan kepada 148 mahasiswa bidikmisi namun dari 148 mahasiswa terdapat 1 mahasiswa dari angkatan 2020 yang tidak mengisi skala tersebut dan setelah peneliti mencari informasi kepada teman satu fakultas, mahasiswa telah menghadap Sang Pencipta beberapa bulan yang lalu. Responden terdiri dari 9 fakultas angkatan 2018 dan 2020. Teknik dalam penentuan sampel yaitu dengan menggunakan *cluster random sampling*.

Tabel 15. Data Subjek Penelitian

No	Angkatan	Jumlah Keseluruhan	Jumlah Yang Mengisi
1.	2018	29	29
2.	2020	119	118
Total		148	147

Tabel 16. Demografi Subjek Penelitian

No	Karakteristik	Frekuensi	Presentase	Total
1.	Angkatan			
	2018	29	80,30%	147
	2020	118	19,70%	
2.	Fakultas			
	FAI	16	10,90%	147
	FBIK	13	8,80%	
	FE	15	10,20%	
	FH	16	10,90%	
	FIK	7	4,80%	
	FKIP	46	31,30%	
	FPSI	3	2%	
	FT	13	8,80%	
	FTI	18	12,20%	

C. Analisis Data Dan Hasil Penelitian

1. Uji Asumsi

Uji asumsi merupakan langkah pertama sehingga perlu dilalui dan diperhatikan bagi seorang peneliti dalam menganalisis data. Uji asumsi digunakan pada setiap variabel yang diteliti meliputi pengujian normalitas, linieritas dan uji multikolinearitas. Analisis data penelitian dalam rangkaian uji asumsi menggunakan aplikasi SPSS versi 20.0.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dapat menentukan jika data normal ataupun tidak normal. *One Sample Kolmogorov-Smirnov-Z* merupakan teknik untuk menentukan tingkat signifikansi 0,05 dalam uji normalitas. Suatu data dikatakan normal apabila memiliki distribusi $> 5\%$ atau 0.05.

Tabel 17. Hasil Uji Normalitas

Variabel	Mean	Std. Deviasi	KS-Z	Sig.	p	Ket.
Perilaku Konsumtif	49,45	9.197	0,583	0.200	>0.05	Normal
Kepercayaan Diri	70,56	7,397	1,402	0.039	<0.05	Tidak Normal
Konformitas Kelompok	32,58	3,546	2,043	0.000	<0.05	Tidak Normal

b. Uji Linieritas

Tujuan dari adanya pengujian linieritas yakni untuk mengungkap hubungan antar variabel yang diteliti serta terdapat hubungan yang linier atau tidak linier secara signifikan. Variabel penelitian dapat dikatakan memiliki hubungan yang linier apabila memiliki F_{linier} kurang dari 0.01. Hasil uji linieritas yang dilakukan antara kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif diperoleh F_{linier} sebesar 57,153 dengan taraf signifikan $p=0,000$ ($p<0,01$). Hal ini menyatakan jika antara kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif memiliki hubungan yang linier. Sedangkan pengujian yang dilakukan antara konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif menghasilkan F_{linier} sebesar 38,040 dengan taraf signifikan $p=0,000$ ($p<0,01$). Hal ini menyatakan jika konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif memiliki hubungan yang linier.

c. Uji Multikolinieritas

Pengujian multikolinieritas memiliki tujuan guna mengemukakan jika variabel *independentt* memiliki hubungan dalam bentuk model regresi. Uji multikolinieritas dilakukan menggunakan teknik regresi dan dapat diketahui dengan melihat skor pada *Variance Inflation Factor (VIF)* yang menunjukkan angka <10 dan skor *tolerance* >0,1. Hal tersebut dapat dikatakan bebas dari multikolinieritas.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa uji multikolinieritas mendapatkan hasil skor *tolerance* sebesar 0,511 dengan nilai *Variance Inflation Factor (VIF)* sebesar 1,958 yang memiliki arti nilai yang diperoleh kurang dari 10, sehingga diketahui jika tidak terdapat hubungan multikolinieritas terhadap kedua variabel bebas dengan model regresi.

2. Uji Hipotesis

a. Hipotesis Pertama

Uji hipotesis yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda. Teknik analisis regresi berganda ditetapkan untuk menguji ada atau tidaknya hubungan antara tiga variabel yakni dua variabel *independent* dan satu variabel *dependent*. Berdasarkan hasil uji regresi antara kepercayaan diri dan perilaku konsumtif diperoleh $R=0,545$ dan $F_{hitung} 30,349$ dengan signifikansi sebesar 0,000 ($p<0,01$). Sehingga kesimpulan dalam pengujian ini yaitu terdapat hubungan antara kepercayaan diri dan konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa bidikmisi UNISSULA. Kepercayaan diri mendapatkan hasil skor koefisien prediktor -0,426 dengan skor konstan sebesar 99,908. Persamaan garis regresi diperoleh $Y = -0,518X_1 + -0,426X_2 + 99,908$ hal ini menunjukkan bahwa umumnya skor perilaku konsumtif (kriterium Y) pada mahasiswa bidikmisi Unissula mampu memberikan perubahan berkisar antara -0,518 pada setiap unit perubahan yang akan terjadi pada variabel kepercayaan diri (prediktor X1) serta mampu memberikan perubahan berkisar antara -0,426 pada setiap unit yang terjadi pada variabel konformitas kelompok (prediktor X2). Hasil analisis hipotesis pertama diketahui bahwa variabel kepercayaan diri dan konformitas kelompok secara keseluruhan memiliki sumbangan efektif sebesar 29,662% terhadap variabel perilaku konsumtif dengan koefisien determinasi hasil R square sebesar 0,297. Variabel kepercayaan diri memiliki sumbangan efektif terhadap perilaku konsumtif sebesar 22,184%, sedangkan variabel konformitas kelompok memiliki sumbangan

efektif terhadap perilaku konsumtif sebesar 7,478% Sedangkan 70,338% dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian.

b. Hipotesis Kedua

Uji hipotesisi kedua dilakukan dengan uji korelasi parsial, uji tersebut memiliki tujuan guna membuktikan terdapat atau tidaknya hubungan antara variabel bebas (X1) dengan variabel tergantung (Y). Berdasarkan uji korelasi parsial yang telah dilakukan antara variabel kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif dihasilkan r_{x1y} yaitu -0,335, $p=0,000$ ($p<0,01$). Hal ini membuktikan hipotesis diterima, sehingga ada hubungan negatif yang signifikan antara kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif, yang artinya semakin tinggi kepercayaan diri, maka semakin rendah perilaku konsumtif dan sebaliknya yang dimiliki mahasiswa bidikmisi Unissula.

c. Hipotesis Ketiga

Pengujian hipotesis ketiga dilakukan dengan uji korelasi parsial, berfungsi untuk membuktikan ada atau tidaknya hubungan antara variabel bebas (X2) dengan variabel tergantung (Y). Hasil dari uji korelasi parsial yang telah dilakukan antara variabel konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif didapatkan r_{x2y} yaitu -0,139, $p=0,095$ ($p>0,01$). Hasil tersebut menunjukkan bahwa hipotesis ditolak, tidak terdapat hubungan antara konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif mahasiswa bidikmisi UNISSULA.

D. Deskripsi Variabel Penelitian

Kategorisasi dalam hal ini mendasari asumsi bahwa skor individu didalam kelompoknya merupakan sebuah estimasi terhadap skor individu dalam populasi serta asumsi bila skor individu dalam populasinya terdistribusi secara normal, sehingga dapat dibuat sebuah batasan kategorisasi skor teoritik yang terdistribusi sesuai dengan model normal standar. Terdapat enam satuan deviasi standar dalam distribusi normal standar dengan tiga bagian terdapat pada sebelah kiri mean (bertanda negatif) serta tiga bagian lainnya di sebelah kanan (bertanda positif). Tujuan dari kategorisasi yaitu

guna memposisikan individu dalam tiap kelompok dengan penempatan secara berjenjang dalam suatu kontinum berdasarkan atribut yang diukur (Azwar, 2019).

Berikut adalah norma kategori yang digunakan :

Tabel 18. Norma Kategorisasi Skor

Rentang Skor		Kategorisasi	
$\mu + 1.5 \sigma$	$<$	X	Sangat Tinggi
$\mu + 0.5 \sigma$	$< x \leq$	$\mu + 1.5 \sigma$	Tinggi
$\mu - 0.5 \sigma$	$< x \leq$	$\mu + 0.5 \sigma$	Sedang
$\mu - 1.5 \sigma$	$< x \leq$	$\mu - 0.5 \sigma$	Rendah
X	\leq	$\mu - 1.5 \sigma$	Sangat Rendah

Keterangan: μ = Mean hipotetik; σ = Standar deviasi hipotetik

Tabel distribusi normal di atas diketahui bahwa proporsi subjek yang skornya berada disebelah kiri dengan harga ($z = -1,5$) sama besar dengan proporsi yang berada disebelah kanan harga ($z = 1,5$), yaitu 67%. Proporsi subjek yang skornya berada disebelah kiri harga ($z = -0,5$) adalah 39% sehingga yang terletak diantara ($z = -0,5$) dan ($z = -1,5$) adalah sebanyak $39\% - 6,7\% = 32,3\%$. Proporsi subjek yang berada disebelah kiri harga ($z = 0$) adalah 50% sehingga proporsi subjek yang berada diantara ($z = 0$) dan ($z = -0,5$) adalah 11%. Dengan demikian, proporsi subjek yang berada diantara ($z = -0,5$) dan ($z = 0,5$) adalah $2 \times 11\% = 22\%$. Distribusi proporsi diatas sangat layak untuk digunakan sebagai dasar kategorisasi subjek (Azwar, 2019).

1. Deskripsi Data Skor Perilaku Konsumtif

Skala perilaku konsumtif memiliki 26 aitem berdaya beda tinggi dan setiap aitem mendapatkan skor antara 1 hingga 4. Skor minimum yang dapat diperoleh responden yaitu 26 didapatkan dari (26×1) dengan skor maksimum yang dapat diperoleh responden yaitu 104 didapatkan dari (26×4). Sedangkan rentang skor skala sebanyak 78 berdasarkan pada skor maksimum dikurangi skor minimum ($104-26$) dan dibagi dengan enam deviasi standar sehingga diperoleh skor standar deviasi sebanyak 13 berdasarkan $((104-26) : 6)$. Mean hipotetik sebesar 65 berasal dari $((104 + 26) : 2)$. Deskripsi skor skala perilaku konsumtif berdasarkan hasil penelitian diperoleh skor minimum empirik sebanyak 27, skor maksimum empirik sebanyak 77, mean empirik sebanyak

49,46 serta standar deviasi empirik sebanyak 9,197. Deskripsi skor skala perilaku konsumtif sebagai berikut:

Tabel 19. Norma Kategori Skor Skala Perilaku Konsumtif

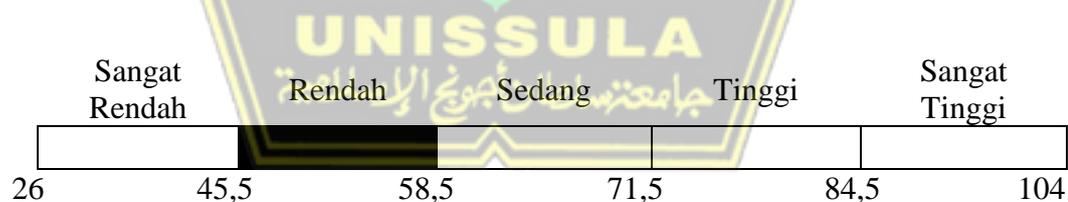
	Empirik	Hipotetik
Skor Minimum	27	26
Skor Maksimum	77	104
Mean (M)	49,46	65
Standar Deviasi (SD)	9,197	13

Berdasarkan mean empirik yang terdapat dalam norma kategorisasi distribusi kelompok subjek diatas, maka diperoleh rentang skor subjek dalam kategorisasi rendah, dengan nilai 49,46.

Adapun deskripsi data variabel perilaku konsumtif secara keseluruhan menggunakan norma ketegorisasi yang dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 20. Kategorisasi Skor Subjek pada Skala Perilaku Konsumtif

Norma	Kategorisasi	Jumlah	Presentase
84,5 < 104	Sangat Tinggi	0	0%
71,5 < x ≤ 84,5	Tinggi	3	2.0%
58,5 < x ≤ 71,5	Sedang	18	12.2%
45,5 < x ≤ 58,5	Rendah	75	51.0%
26 ≤ 45,5	Sangat Rendah	51	34.7%



Gambar 1. Norma Kategori Skala Perilaku konsumtif

2. Deskripsi Data Skor Kepercayaan Diri

Skala kepercayaan diri mempunyai 23 aitem berdaya beda tinggi serta setiap aitem mendapatkan skor antara 1 hingga 4. Skor minimum yang diperoleh responden yaitu 23 didapatkan dari (23 x 1) dengan skor maksimum yaitu 92 diperoleh dari (23x4). Sedangkan rentang skor skala sebesar 69 berasal dari skor maksimum dikurangi skor minimum (92-23) yang dibagi dengan enam

satuan deviasi standar, maka didapat skor standar deviasi sebesar 11,5 berdasarkan $((92-23):6)$, dengan mean hipotetik sebesar 57,5 yang berasal dari $((92+23):2)$. Deskripsi skor skala kepercayaan diri berdasarkan hasil penelitian didapatkan skor minimum empirik 57, skor maksimum empirik 90, mean empirik 70,56 serta standar deviasi empirik 7,397. Dibawah ini merupakan deskripsi skor skala kepercayaan diri:

Tabel 21. Deskripsi Skor Skala Kepercayaan Diri

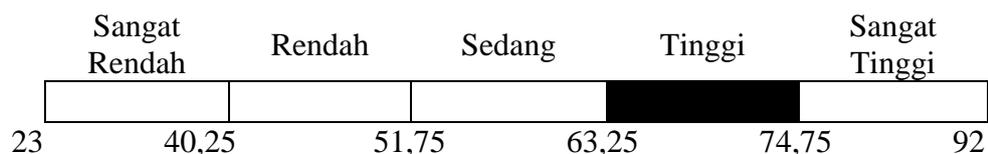
	Empirik	Hipotetik
Skor Minimum	57	23
Skor Maksimum	90	92
Mean (M)	70,56	57,5
Standar Deviasi (SD)	7,397	11,5

Berdasarkan mean empirik yang ada pada norma kategorisasi distribusi kelompok subjek diatas, dapat diketahui rentang skor subjek dalam kategorisasi sangat tinggi, dengan nilai 70,56.

Adapun deskripsi data variabel kepercayaan diri secara keseluruhan menggunakan norma ketegorisasi yang dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 22. Kategorisasi Skor Subjek pada Skala Kepercayaan Diri

Norma	Kategorisasi	Jumlah	Presentase
74,75 < 92	Sangat Tinggi	41	27.9%
63,25 < x ≤ 74,75	Tinggi	80	54.4%
51,75 < x ≤ 63,25	Sedang	26	17.7%
40,25 < x ≤ 51,75	Rendah	0	0%
23 ≤ 40,25	Sangat Rendah	0	0%



Gambar 2. Norma Kategori Skala Kepercayaan Diri

3. Deskripsi Data Skor Konformitas Kelompok

Skala konformitas kelompok memiliki 10 aitem berdaya beda tinggi serta setiap aitem mendapatkan skor antara 1 hingga 4. Skor minimum didapat oleh responden yakni 10 diperoleh dari (10×1) dan skor tertinggi yaitu 40 didapatkan dari (10×4) . Sedangkan rentang skor skala sebanyak 30 berasal dari $(40-10)$, lalu dibagi dengan enam satuan deviasi standar maka didapat skor standar deviasi sebesar 5 diperoleh dari $((40-10):6)$, dengan mean hipotetik sebanyak 25 yang berasal dari $((40+10):2)$.

Berdasarkan hasil penelitian deskripsi skor skala konformitas kelompok diperoleh skor minimum empirik 24, skor maksimum empirik 40, mean empirik sebesar 32,58 serta standar deviasi empirik sebanyak 3,546. Deskripsi skor skala konformitas kelompok sebagai berikut:

Tabel 23. Deskripsi skor skala konformitas kelompok

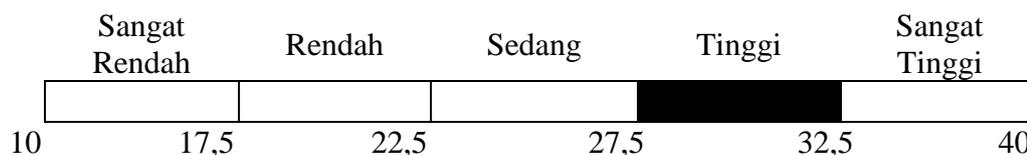
	Empirik	Hipotetik
Skor Minimum	24	10
Skor Maksimum	40	40
Mean (M)	32,58	25
Standar Deviasi (SD)	3,546	5

Didasarkan pada mean empirik yang ada pada norma kategorisasi distribusi kelompok subjek diatas, dapat diketahui rentang skor subjek dalam kategorisasi sangat tinggi, dengan nilai 32,58.

Adapun deskripsi data variabel perilaku konsumtif secara keseluruhan menggunakan norma kategorisasi yang dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 24. Kategorisasi Skor Subjek pada Skala Konformitas Kelompok

Norma	Kategorisasi	Jumlah	Presentase
32,5 < 40	Sangat Tinggi	63	42.9%
27,5 < x ≤ 32,5	Tinggi	80	54.4%
22,5 < x ≤ 27,5	Sedang	4	2.7%
17,5 < x ≤ 22,5	Rendah	0	0%
10 ≤ 17,5	Sangat Rendah	0	0%



Gambar 3. Norma Kategori Skala Konformitas Kelompok

E. Pembahasan

Tujuan dilakukannya penelitian ini yaitu adanya hubungan antara kepercayaan diri dan konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif mahasiswa bidikmisi Universitas Islam Sultan Agung Semarang. Hipotesis pertama yaitu, adanya hubungan antara kepercayaan diri dan konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa bidikmisi Unissula Semarang. Hipotesis pertama memperoleh hasil $R=0,545$ dan $F_{hitung} 30,349$ dengan signifikansi sebesar $0,000$ ($p<0,01$) yang membuktikan jika hipotesis pertama diterima, yakni terdapat hubungan antara kepercayaan diri dan konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa bidikmisi Unissula Semarang. Koefisiensi determinasi bagi kepercayaan diri dan konformitas kelompok yakni sebesar $0,297$. Hasil tersebut membuktikan bila kepercayaan diri dan konformitas kelompok mempunyai hubungan yang signifikan dengan perilaku konsumtif sebanyak $29,662\%$. Sedangkan $70,338\%$ dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian.

Hasil penelitian menunjukkan jika perilaku konsumtif termasuk pada kategori rendah, yang berarti bahwa perilaku konsumtif yang terjadi pada mahasiswa bidikmisi unissula juga rendah. Hal ini erat kaitannya dengan situasi pandemi covid 19 yang membuat mahasiswa bidikmisi lebih banyak melakukan aktivitas di dalam rumah sehingga jarang melakukan pembelian atau mengkonsumsi barang dan jasa. Mahasiswa bidikmisi cenderung mengesampingkan penampilan dirinya dikarenakan individu jarang terhubung secara langsung dengan teman sebayanya.

Hasil penelitian ini memperkuat temuan sebelumnya yang telah dilakukan oleh (Kusuma & Afdliah, 2012) yang menyatakan jika kepercayaan diri serta konformitas kelompok adalah suatu komponen dalam diri seseorang guna

memperoleh penerimaan atas lingkungan sosialnya, sehingga mampu mempengaruhi seseorang dalam berperilaku konsumtif. Hal ini selaras dengan pernyataan yang dikemukakan oleh (Sumartono, 2002) yakni demi pemenuhan keinginan seseorang untuk lebih percaya diri, berpenampilan modis dan kekinian mampu membuat seseorang untuk mengkonsumsi segala hal yang diidolakannya sehingga mampu memunculkan perilaku konsumtif yang berlebihan, tidak terkontrol, tidak realistis terhadap kebutuhan serta menghiraukan manfaat produk untuk menunjang gengsi.

Hipotesis kedua pada penelitian ini yaitu adanya hubungan yang negatif antara kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif mahasiswa bidikmisi Unissula Semarang. Hasil dari uji korelasi parsial pada hipotesis kedua diperoleh $r_{x/y}$ dengan signifikansi sebesar $-0,335$, $p=0,000$ ($p<0,01$), dan sumbangan efektif kepercayaan diri terhadap perilaku konsumtif yaitu sebesar $22,184\%$. Hasil penelitian membuktikan bahwa hipotesis kedua diterima, terdapat hubungan yang negatif dan signifikan antara kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa bidikmisi Unissula Semarang.

Hasil penelitian ini selaras terhadap penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Murbani, 2010) menyatakan bahwa individu yang memiliki kepercayaan diri yang baik, remaja mampu mengendalikan keinginan diri untuk berperilaku konsumtif. (Murbani, 2010) mengemukakan jika kepercayaan diri mempunyai hubungan yang negatif dengan perilaku konsumtif, maka pernyataan tersebut sejalan dengan yang disampaikan oleh Dr. Helga Dittmar, dosen psikologi di Sussex University Inggris yang menyatakan bahwa sebetulnya jumlah uang yang dihabiskan oleh individu untuk berbelanja berbanding sesuai dengan rasa percaya diri yang dimiliki individu tersebut, sehingga saat seseorang tidak memiliki rasa percaya diri maka akan semakin banyak uang yang digunakan untuk berbelanja. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Kusuma & Afdliah, 2012) pada 88 responden mahasiswa Universitas Mulawarman Samarinda yang menyatakan bahwa terdapat hubungan yang negatif dan signifikan antara kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif skor neta = $-0,220$ dan signifikansi $p = 0,026$ ($p>0,05$) yang artinya semakin tinggi kepercayaan diri maka semakin

rendah perilaku konsumtif. Sebaliknya, semakin rendah kepercayaan diri maka semakin tinggi perilaku konsumtif pada mahasiswa.

Hipotesis ketiga yaitu adanya hubungan antara konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif mahasiswa bidikmisi Unissula Semarang. Hasil tersebut menunjukkan bahwa hipotesis ketiga ditolak karena tidak terdapat hubungan antara konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa bidikmisi Unissula Semarang. Hipotesis ketiga dinyatakan ditolak dikarenakan situasi pandemi covid 19 yang terjadi saat ini membuat mahasiswa jarang atau bahkan tidak melakukan aktivitas diluar rumah sehingga antar mahasiswa cenderung tidak saling mempengaruhi satu sama lain dalam berperilaku konsumtif hal ini menunjukkan bahwa adanya situasi pandemi dapat menurunkan perilaku konsumtif individu disebabkan berkurangnya tingkat konformitas kelompok yang dimiliki individu. Hal ini selaras dengan pernyataan Agung (2020) bahwa covid 19 membuat seseorang memiliki perilaku anti konsumerisme dimana individu lebih dominan untuk menjalani hidup yang sederhana atau *Life Simplifiers* dengan berfokus untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan dengan jumlah yang disesuaikan pada kebutuhan.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Yulia, 2014) yaitu hubungan konformitas dengan perilaku konsumtif pada komunitas hijabers dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak terdapat hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada komunitas hijabers. Sehingga semakin tinggi konformitas tidak selalu diiringi dengan perilaku konsumtif. Sedangkan penelitian lain yang dilakukan oleh (Sudaryono & Brillandy, 2015) mengenai hubungan antara konformitas kelompok dengan kecenderungan perilaku konsumtif pada mahasiswa Universitas Airlangga. Penelitian dilakukan pada 142 responden, dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa konformitas kelompok terbukti tidak memberi kontribusi yang signifikan terhadap perilaku konsumtif sebesar $p=0,852$ ($p>0,5$). Di dalam penelitian ini, variabel konformitas kelompok tidak berhubungan dengan perilaku konsumtif. Meskipun begitu, terdapat banyak hasil penelitian lain yang membuktikan bahwa terdapat pengaruh yang kuat antara

konformitas kelompok dan perilaku konsumtif (Nurizka, 2019 ; Maharani, 2019 ; Ningsih, 2019).

F. Kelemahan Penelitian

1. Pengisian skala yang dilakukan secara *online* membuat subjek tidak fokus dalam mengerjakannya sehingga muncul *social diserability* yang membuat subjek mengisi skala secara *facking good* atau *facking bad*
2. Responden yang terbatas sehingga membuat variasi jawaban subjek juga kurang bervariasi
3. Terdapat kekeliruan yang dilakukan peneliti dalam menyusun skala, yakni jumlah aitem pada setiap aspek dalam skala kepercayaan diri dan konformitas kelompok tidak sama.



BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan oleh peneliti, sehingga ditarik kesimpulan

1. Hipotesis pertama diterima, yaitu terdapat hubungan antara kepercayaan diri dan konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa bidikmisi Unissula Semarang. Sumbangan efektif dari variabel kepercayaan diri dan konformitas kelompok sebanyak 29,662% serta 70,338% dapat diakibatkan faktor lain diluar penelitian.
2. Hipotesis kedua pada penelitian ini memberikan kesimpulan bahwa terdapat hubungan negatif yang signifikan antara kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif mahasiswa bidikmisi Unissula Semarang. Hipotesis kedua diterima yang artinya semakin tinggi kepercayaan diri maka semakin rendah tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa bidikmisi dan sebaliknya semakin rendah kepercayaan diri maka semakin tinggi perilaku konsumtif mahasiswa bidikmisi Unissula Semarang. Kepercayaan diri memberikan pengaruh efektivitas sebanyak 22,184% terhadap perilaku konsumtif.
3. hipotesis ketiga pada penelitian ini memberikan kesimpulan bahwa tidak ada hubungan antara konformitas kelompok dengan perilaku konsumtif mahasiswa bidikmisi Unissula Semarang, yang artinya bahwa hipotesis ketiga ditolak.

B. Saran

Berdasarkan hasil dari kesimpulan penelitian, dapat diberikan saran sebagai berikut :

1. Bagi mahasiswa
Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, mahasiswa bidikmisi diharapkan mampu mempertahankan kepercayaan diri yang dimiliki

sehingga mampu untuk menjaga diri agar tidak berperilaku konsumtif dengan cara dapat beradaptasi dengan lingkungannya, menerima keadaan diri yang dimilikinya, memiliki harga diri serta konsep diri yang positif.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Peneliti selanjutnya yang memiliki ketertarikan untuk melakukan penelitian dengan permasalahan yang sama, maka disarankan untuk menganalisis atau menambahkan variabel lainnya yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif serta faktor-faktor dari variabel tersebut, antara lain seperti faktor motivasi, konsep diri, pengolahan informasi dan persepsi, proses belajar pengetahuan, sikap dan *attitudes*, budaya, agama, karakteristik demografi, keluarga, teknologi, lingkungan dan situasi.



DAFTAR PUSTAKA

- Alfiatin, T., & Martaniah, S. M. (1998). Peningkatan kepercayaan diri remaja melalui konseling kelompok. *Psikologika: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Psikologi*, 3(6).
- Anggreini, R., & Mariyanti, S. (2014). Hubungan antara kontrol diri dan perilaku konsumtif mahasiswi universitas esa unggul. *Jurnal Psikologi Esa Unggul*, 12(01).
- Asri, A. (2017). Pengaruh kepercayaan diri terhadap perilaku konsumtif pada siswa kelas xi SMA Negeri 1 Babelan. *JPPP - Jurnal Penelitian Dan Pengukuran Psikologi*, 1(1), 197.
- Azwar, S. (1999). *Reliabilitas dan validitas aitem*. Pustaka Pelajar.
- Azwar, S. (2019). *Penyusunan skala psikologi* (Edisi Kedu). Pustaka Pelajar.
- Bungin, B. (2005). *Metode penelitian kuantitatif: komunikasi, ekonomi, dan kebijakan serta ilmu-ilmu sosial lainnya* (Edisi 1). Kencana Prenada Media Group.
- Damiati, & Dkk. (2017). *Perilaku konsumtif*. Raja Grafindo Persada.
- Danim, S. (2003). *Riset keperawatan: sejarah dan metodologi*. Buku Kedokteran EGC.
- Fardhani, P. R., & Izzati, U. A. (2013). Hubungan antara konformitas dan perilaku konsumtif pada remaja (studi pada siswa kelas xi SMA Trimurti Surabaya). In *Character*.
<https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/character/article/view/1913>
- Fitriyani, N., Widodo, P. B., & Fauziah, N. (2013). Hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa di Genuk Indah Semarang. *Jurnal Psikologi Undip*, 12(1), 1–14.
- Fromm, E. (1995). *Masyarakat yang sehat*. Yayasan Obor Indonesia.
- Ghufron, M. N., & Riswanita, R. (2012). *Teori - teori psikologi*. AR-RUZZ MEDIA.
- Indrayana, P., & Hendrati, F. (2013). Hubungan antara kecerdasan emosional dan konformitas kelompok teman sebaya dengan konsep diri remaja. *Persona: Jurnal Psikologi Indonesia*, 2, 199–207.
- Khairul, R., Lusiana, E., & Rahman, M. T. (2019). Internet advertising and consumptive. *Jurnal Pembangunan Sosial*, 2(February), 46–60.

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2011). *Manajemen pemasaran* (Edisi Ketu). Erlangga.
- Kusuma, A. R., & Afdiah, R. (2012). Hubungan antara kepercayaan diri dan konformitas dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa. *Jurnal Psikologi Psikostudia*, 1(1), 17–30.
- Lauster, P. (1992). *Tes kepribadian*. Gaya Media Pratama.
- Lina, & Haryanto F, R. (1997). Perilaku konsumtif berdasarkan locus of control pada remaja putri. *Psikologika*, 2(4), 5–13. journal.uui.ac.id
- Maharani, Y. D. L. (2019). *Pengaruh konformitas terhadap perilaku konsumtif dalam pembelian skincare Korea*. Universitas Negeri Jakarta.
- Mangkunegara, A. (2002). *Perilaku konsumen* (Edisi Revi). Refika Aditama.
- Mangkunegara, A. (2009). *Perilaku Konsumen*. PT Refika Aditama.
- Monks, F. J., Knoers, A. M. P., & Hadinoto, S. R. (2014). *Psikologi perkembangan* (17th ed.). Gajah Mada University Press.
- Murbani, B. (2010). *Hubungan antara kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif pada remaja*.
- Ningsih, D. R. (2019). *Hubungan antara harga diri dan konformitas dengan perilaku konsumtif dalam membeli produk fashion pada mahasiswa [Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung]*. http://repository.radenintan.ac.id/8443/1/SKRIPSI_FULL.pdf
- Nurdin, I., & Hartati, S. (2019). *Metodologi penelitian sosial*. Media Sahabat Cendekia.
- Nurizka, M. A. (2019). *Hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif produk make up pada siswi SMA N 2 Medan*. Universitas Medan Area.
- Oktafikasari, E., & Mahmud, A. (2017). Konformitas hedonis dan literasi ekonomi terhadap perilaku konsumtif melalui gaya hidup konsumtif. *Economic Education Analysis Journal*, 6(3), 684–697.
- Rahmatika, A. F., & Kusmaryani, R. E. (2020). Relationship between conformity and consumptive behavior in female adolescents. *Humaniora*, 11(3), 177–182.
- Rombe, S. (2013). Hubungan body image dan kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif pada remaja putri di SMA Negeri 5 Samarinda. *Psikoborneo*, 1(4), 228–236.
- Sandra, M. (2017). Pola perilaku konsumsi mahasiswa bidikmisi 2013 (studi tentang mahasiswa beasiswa bidikmisi 2013 Universitas Riau). *JOM FISIP*,

4(2).

- Santrock, J. W. (2007). *Adolescence*. McGraw-Hill Companies.
- Sarwono, S. W. (2002). *Psikologi remaja*. Rajawali Press.
- Sarwono, S. W. (2018). *Psikologi sosial* (Edisi Kedu). Salemba Humanika.
- Sears, D. O., Freedman, J. L., & Peplau, L. A. (2003). *Psikologi sosial* (Edisi Keli). Erlangga.
- Setiadi, D. N. J. (2018). *Perilaku konsumen* (Edisi Revi). PT. Prenada Media.
- Sihotang, A. (2009). *Hubungan antara konformitas terhadap kelompok teman sebaya dengan pembelian impulsif pada remaja*.
- Siska, Sudarjo, & Purmaningsih, E. H. (2003). Kepercayaan diri dan kecemasan komunikasi interpersonal pada mahasiswa fakultas ekonomi di ukrim Yogyakarta. *Jurnal Psikologi*, 2(2), 67–71.
- Sudaryono, & Brilliandy, R. P. (2015). Hubungan antara konformitas kelompok dengan kecenderungan perilaku konsumtif pada mahasiswa Universitas Airlangga. *Jurnal Psikologi Kepribadian Dan Sosial*, 04, 52–59.
- Sugiyono. (2020). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan r&d* (Sutopo (ed.); Kedua). ALFABETA.
- Sumartono. (2002). *Terperangkap dalam iklan (meneropong imbas pesan iklan televisi)*. Alfabeta.
- Suminar, E., & Meiyuntari, T. (2013). Konsep Diri, Konformitas dan Perilaku Konsumtif Pada Remaja. *Jurnal Psikologi Indonesia*, 53(9), 1689–1699.
- Syam, A., & Amri. (2017). Pengaruh Kepercayaan Diri (Self Confidence) Berbasis Kaderisasi Imm Terhadap Prestasi Belajar Mahasiswa. *Jurnal Biotek*, 5, 1–16.
- Taylor, S. E., Peplau, L. A., & Sears, D. O. (2009). *Psikologi sosial* (Edisi Kedu). Kencana Prenada Media Group.
- Thorndike, E. L., & Hagen, E. P. (1961). Measurement and evaluation in psychology and education. *Journal of the American Statistical Association*.
- Thursan, H. (2002). *Mengatasi rasa tidak percaya diri*. Puspa Swara.
- Wagner. (2009). Gaya hidup “shopping mall” sebagai bentuk perilaku konsumtif pada remaja di perkotaan (kasus : konsumen remaja di tiga one stop shopping mall di jakarta). *Skripsi*.

- Wardhani, M. D. (2009). *Hubungan antara konformitas dan harga diri dengan perilaku konsumtif pada remaja putri*. Skripsi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Widjono. (2007). *Bahasa Indonesia : mata kuliah pengembangan kepribadian di perguruan tinggi*. Pt Grasindo.
- Wiggins, J. A., Wiggins, B. B., & Zanden, J. W. Vander. (1994). *Social psychology* (5th ed). McGraw-Hill.
- Yulia, S. (2014). *Hubungan konformitas dengan perilaku konsumtif hijabers Jakarta*. Universitas Esa Unggul.





LAMPIRAN A**SKALA UJI COBA**

A-1 Skala Perilaku Konsumtif (Skala 1)

A-2 Skala Kepercayaan Diri (Skala 2)

A-3 Skala Konformitas Kelompok (Skala 3)



SKALA PSIKOLOGI



**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG
2021**

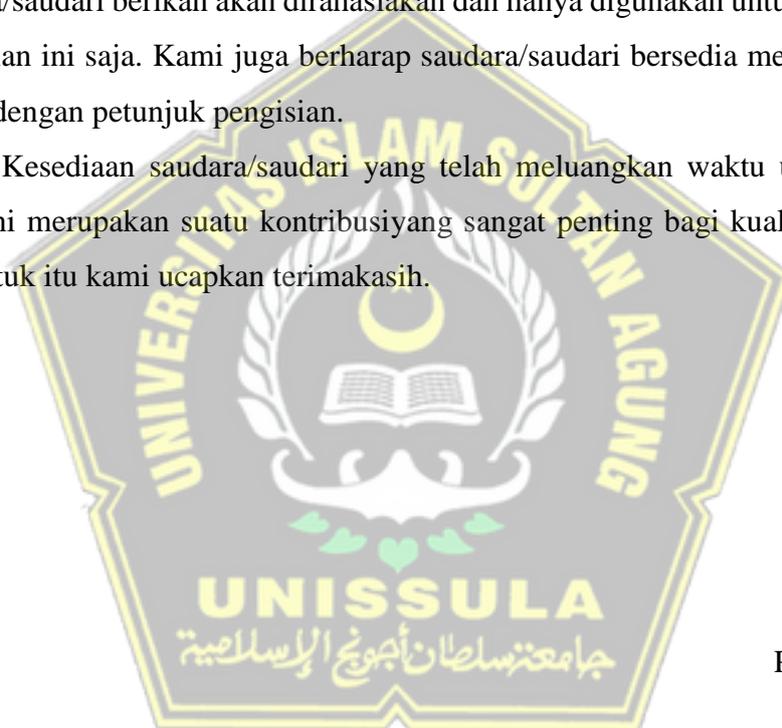
SKALA PSIKOLOGI

Dengan hormat,

Dalam rangka menyelesaikan tugas akhir pada studi Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung dimohon saudara/saudari bersedia untuk mengisi skala ini.

Dalam mengisi skala ini tidak ada jawaban yang benar ataupun yang salah. Oleh karena itu, diharapkan saudara/saudari bersedia memberikan jawaban anda sendiri tanpa mendiskusikannya dengan orang lain. Semua jawaban dan data diri saudara/saudari berikan akan dirahasiakan dan hanya digunakan untuk kepentingan penelitian ini saja. Kami juga berharap saudara/saudari bersedia mengisi skala ini sesuai dengan petunjuk pengisian.

Kesediaan saudara/saudari yang telah meluangkan waktu untuk mengisi skala ini merupakan suatu kontribusi yang sangat penting bagi kualitas penelitian ini. Untuk itu kami ucapkan terimakasih.



Hormat kami,

Peneliti

IDENTITAS DIRI

Nama :
Angkatan :
Fakultas :
No. wa :

PETUNJUK PENGISIAN SKALA

1. Pada buku kuesioner ini, terdapat 3 skala yaitu skala 1, skala 2, dan skala 3. Masing-masing skala terdiri dari sejumlah pernyataan. Bacalah pernyataan-pernyataan tersebut dengan seksama.
2. Beri tanda silang (X) pada pernyataan yang paling sesuai dengan keadaan Anda sesungguhnya, dengan cara mensilang pada salah satu pilihan jawaban yang berada disebelah kanan, sebagai berikut :

STS = Bila pernyataan tersebut SANGAT TIDAK SESUAI dengan diri Anda
 TS = Bila pernyataan tersebut TIDAK SESUAI dengan diri Anda
 S = Bila pernyataan tersebut SESUAI dengan diri Anda
 SS = Bila pernyataan tersebut SANGAT SESUAI dengan diri Anda
3. Bacalah dengan teliti sebelum mengisi pernyataan yang ada.
4. Pilihlah jawaban yang sesuai dengan diri Anda sendiri. Tidak ada jawaban yang salah, semua jawaban benar.
5. Usahakanlah untuk tidak melewati satu nomor pun dalam memberi jawaban pada pernyataan-pernyataan ini

SELAMAT MENGERJAKAN ☺

SKALA 1

NO	PERNYATAAN	STS	TS	S	SS
1.	Saya membeli produk berdasarkan keinginan				
2.	Saya malas membeli barang meskipun banyak promo				
3.	Saya membeli barang yang saya incar jauh-jauh hari meskipun dengan harga ratusan ribu rupiah				
4.	Saya tetap percaya diri meskipun tidak menggunakan tas bermerk				
5.	Saya sering membeli barang di toko tanpa adanya perencanaan				
6.	Saya tidak tergiur dengan produk baru keluaran dari merk X				
7.	Saya tidak memikirkan jumlah pengeluaran keuangan yang digunakan untuk membeli barang yang saya inginkan				
8.	Saya nyaman meskipun tidak menggunakan pakaian yang bermerk				
9.	Saya sering membeli barang tanpa melihat kegunaannya				
10.	Saya lebih mengutamakan kegunaan dari barang yang saya beli				
11.	Saya membeli barang yang membuat saya jatuh cinta saat pertama kali melihatnya meskipun dengan harga yang mahal				
12.	Saya tetap percaya diri meskipun menggunakan pakaian yang tidak serasi				
13.	Saya sering membeli barang karena hasrat yang muncul secara tiba-tiba				
14.	Saya tidak mudah terpengaruh oleh orang lain dalam hal pembelian barang				
15.	Saya membeli barang yang saya sukai dengan jumlah yang banyak apalagi bila ada potongan harga				
16.	Saya tetap merasa nyaman meskipun menggunakan barang yang lebih murah dari teman saya				
17.	Saya membeli barang karena adanya kebutuhan yang saya miliki				
18.	Saya membeli suatu barang karena promo yang menarik				
19.	Saya hanya akan membeli barang yang dibutuhkan dengan harga yang murah				

20.	Saya merasa puas saat membeli tas branded keluaran luar negeri				
21.	Saya membeli barang sesuai dengan catatan perbelanjaan di toko tersebut				
22.	Saya senang ketika membeli tas/ sepatu keluaran terbaru dari merk X				
23.	Saya memperhitungkan pengeluaran keuangan saat hendak membeli sesuatu				
24.	Saya tampil lebih elegan dengan pakaian bermerk				
25.	Saya hanya membeli suatu barang yang saya butuhkan				
26.	Saya senang ketika membeli barang yang indah meskipun saya tidak tahu kegunaannya				
27.	Saya tetap memperhatikan kegunaan barang yang saya beli meskipun coraknya sangat indah				
28.	Saya lebih percaya diri jika menggunakan pakaian dengan harga yang mahal				
29.	Saya tidak akan membeli barang tanpa tahu manfaatnya				
30.	Saya sering membeli produk yang di endorse oleh selebgram				
31.	Saya membeli barang berdasarkan kualitas meskipun dengan harga yang lebih mahal				
32.	Saya merasa bangga jika menggunakan barang yang lebih mahal dari teman saya				

SKALA II

NO	PERNYATAAN	STS	TS	S	SS
1.	Saya mampu menjalankan perkuliahan dengan optimis meskipun menggunakan baju yang sama di setiap minggunya				
2.	Saya dibenci oleh teman sekelompok				
3.	Saya mampu berkontribusi dalam kelompok				
4.	Saya menggunakan baju sesuai dengan style yang saya sukai saat berangkat kuliah				
5.	Saya tidak nyaman dengan hadirnya anggota kelompok yang baru				
6.	Saya mampu bersikap tenang meskipun dalam situasi yang tertekan				
7.	Saya mampu bekerja keras meskipun dengan keadaan ekonomi yang terbatas				
8.	Saya sulit mengemukakan pendapat dihadapan teman-teman sekelompok				
9.	Saya dapat memaklumi perbedaan dalam kelompok				
10.	Saya mampu mengelola keuangan yang saya miliki untuk kehidupan sehari - hari				
11.	Saya lebih mengutamakan kepentingan pribadi dibandingkan kepentingan kelompok				
12.	Saya mampu tampil percaya diri dalam kelompok				
13.	Saya mampu menyelesaikan tugas dengan tuntas meskipun laptop yang saya gunakan bekerja dengan lambat				
14.	Saya mampu mengatur waktu dan uang yang saya miliki secara efisien				
15.	Saya mudah putus semangat ketika mengerjakan tugas kuliah dengan baju yang sama di setiap minggunya				
16.	Saya disukai oleh teman sekelompok				
17.	Saya tidak mampu berkontribusi dalam kelompok				
18.	Saya mengikuti fashion baju seperti yang teman saya gunakan				
19.	Saya mampu beradaptasi dengan teman baru				
20.	Saya merasa gugup dalam situasi yang tertekan				
21.	Saya mudah lelah dan putus asa ketika tidak memiliki uang				

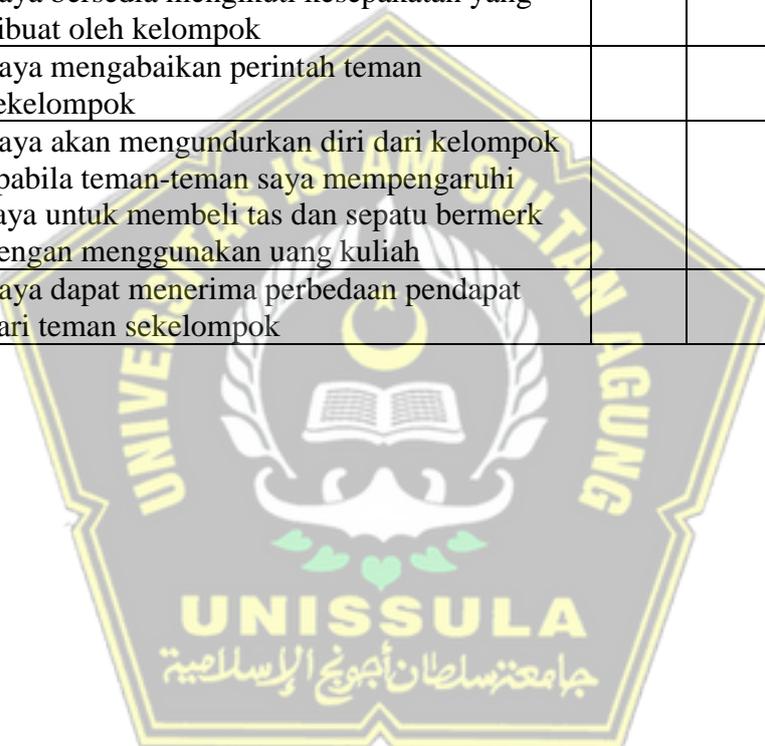
22.	Saya mampu mengemukakan pendapat dihadapan teman-teman sekelompok				
23.	Saya tidak dapat menerima perbedaan yang ada dalam kelompok				
24.	Saya sering menggunakan uang kuliah untuk membeli sesuatu yang saya inginkan				
25.	Saya lebih mendahulukan kepentingan kelompok dari pada kepentingan pribadi				
26.	Saya merasa tidak percaya diri didalam kelompok				
27.	Saya sering menunda-nunda sebuah pekerjaan apabila laptop yang saya gunakan bekerja dengan lambat				
28.	Saya sering lalai dalam mengatur waktu dan keuangan yang saya miliki				



SKALA III

NO	PERNYATAAN	STS	TS	S	SS
1.	Saya suka membeli barang yang sama dengan teman sekelompok				
2.	Saya tidak mempercayai ketua kelompok dalam membuat keputusan				
3.	Saya akan mengikuti aturan yang diberlakukan dalam suatu kelompok				
4.	Saya senang membeli baju yang berwarna sama dengan teman kelompok meskipun berbeda modelnya				
5.	Saya akan bertahan dalam kelompok meskipun pendapat saya ditolak oleh kelompok				
6.	Saya siap menerima konsekuensi apabila saya menyimpang dari kelompok				
7.	Saya takut tidak diterima oleh teman sekelompok				
8.	Saya mampu mengambil keputusan secara mandiri				
9.	Saya bersedia melakukan suatu apapun untuk mencapai tujuan dalam kelompok				
10.	Saya senang memberikan cemilan yang saya miliki untuk teman kelompok				
11.	Saya enggan mengikuti kesepakatan yang dibuat oleh kelompok				
12.	Saya berusaha memenuhi semua perintah teman dalam kelompok				
13.	Saya tetap bertahan dalam kelompok meskipun saya memiliki cara pandang yang berbeda dari kelompok				
14.	Saya berasumsi bahwa jika teman saya tidak mengikuti kegiatan yang diadakan oleh kelompok maka dia merupakan seseorang yang menyimpang dari kelompoknya				
15.	Saya terbiasa membeli barang yang berbeda dengan teman kelompok				
16.	Saya percaya akan keputusan yang dibuat oleh ketua kelompok				
17.	Saya mengabaikan aturan yang terdapat dalam kelompok				
18.	Saya memiliki kesenangan yang berbeda dengan kelompok				
19.	Saya akan berhenti menjadi anggota kelompok apabila teman sekelompok saya				

	mulai mengajak saya kedalam kehidupan yang mewah				
20.	Saya enggan menerima hukuman apabila saya tidak menaati peraturan didalam kelompok				
21.	Saya acuh apabila keberadaan saya ditolak oleh kelompok				
22.	Saya menyerahkan semua keputusan pribadi kepada kelompok				
23.	Saya malas berkontribusi didalam kelompok				
24.	Saya enggan memberikan makanan yang saya miliki untuk teman sekelompok				
25.	Saya bersedia mengikuti kesepakatan yang dibuat oleh kelompok				
26.	Saya mengabaikan perintah teman sekelompok				
27.	Saya akan mengundurkan diri dari kelompok apabila teman-teman saya mempengaruhi saya untuk membeli tas dan sepatu bermerk dengan menggunakan uang kuliah				
28.	Saya dapat menerima perbedaan pendapat dari teman sekelompok				



22	MDW	2019	FAI	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2	2	3	3	1	3	2	2	2	2	3	3	2	2
23	AIB	2019	FH	3	2	2	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2
24	Fii	2019	FKIP	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	3	1	2	2	1	3	2	2	1	2	1	1	2	2	1	1	2	1	2
25	J	2019	FKIP	3	3	2	2	2	2	2	2	1	1	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	
26	Acha	2019	FH	4	3	3	2	3	3	1	1	2	1	3	3	2	2	2	2	1	3	3	3	1	3	1	2	2	2	2	3	
27	N	2019	FKIP	2	2	2	2	2	3	1	1	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	3	1	2	3	1	2	2	2	2	2	
28	AL	2019	FTI	2	2	2	1	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
29	RI	2017	FE	3	3	2	1	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	
30	RM	2019	FTI	3	2	2	2	3	3	2	2	2	1	3	3	3	2	3	2	2	3	2	4	2	3	1	3	3	2	2	2	
31	R	2019	FTI	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	1	2	3	2	3	2	2	3	3	
32	ml	2019	FE	2	2	2	1	2	1	2	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2	2	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	
33	M	2019	FKIP	2	2	2	1	2	2	3	2	1	1	2	3	3	1	2	2	1	3	3	1	3	1	2	2	2	2	2	1	
34	A	2019	FIK	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3	
35	SRD	2019	FH	2	2	3	1	2	2	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	2	3	1	1	2	2	1	2	1	1	4	
36	Afi	2019	FH	4	3	3	2	3	1	3	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	1	1	2	3	3	2	3	2	2	
37	RRF	2019	FE	4	3	4	1	2	3	1	1	1	1	3	1	3	2	1	1	3	1	1	2	1	1	2	1	2	1	3	2	
38	B	2017	FH	3	3	3	2	1	1	3	3	1	1	3	4	3	2	1	2	1	2	2	3	3	1	2	4	1	1	1	3	
39	NY.K	2019	FIK	3	2	2	1	3	1	4	2	2	1	2	3	2	2	3	1	1	1	3	2	3	2	3	2	2	1	2	2	
40	ZAD	2017	FAI	2	2	1	2	2	2	3	1	2	2	1	3	3	2	3	1	2	2	1	1	1	1	3	2	2	2	2	2	
41	DAF	2017	FAI	3	3	2	2	2	1	1	1	1	1	2	3	3	2	3	2	1	3	4	2	2	2	1	2	1	1	2	3	
42	Sz	2017	FKIP	4	3	2	1	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	
43	U	2019	FKIP	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	
44	N	2019	FKIP	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	4	2	2	3	2	1	3	3	1	2	3	2	2	2	2	2	1	
45	S	2019	FH	3	1	2	1	1	2	2	1	1	1	2	2	2	2	1	1	2	3	2	1	2	2	2	3	2	3	1	2	
46	AKN	2017	FKIP	3	2	2	1	2	1	2	1	1	1	2	3	1	1	2	2	1	2	3	1	2	2	1	2	1	2	2	1	
47	TM	2019	FPSI	3	3	2	1	2	1	1	1	2	2	1	3	2	2	2	2	2	3	2	1	2	1	2	1	2	2	1	3	

48	B	2017	FAI	3	3	3	2	3	1	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	1	3	1	2	1	3	2	2	2	2					
49	U	2019	FIK	3	2	2	2	2	2	1	2	1	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	1	2	1	1	2	2	2	1	2	1					
50	MK	2017	FAI	3	2	3	1	2	3	3	2	1	3	3	3	1	4	3	2	2	2	3	3	2	1	2	3	2	2	2	2						
51	DAF	2017	FT	3	2	3	3	3	2	2	2	3	2	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2						
52	EM	2019	FTI	3	2	1	1	2	1	2	1	2	2	2	3	3	1	3	2	1	2	2	1	2	3	2	1	2	1	1	1	2	1	3	1		
53	A	2017	FAI	3	3	3	3	1	2	1	2	1	1	3	2	2	2	3	2	1	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2		
54	P	2019	FBIK	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	3	2	2	1	2	2	2	3	1	2	1	2	1	2	1	2	2	4	2	3	1		
55	R	2017	FBIK	4	2	3	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	1			
56	A	2019	FBIK	4	3	3	1	2	3	1	1	2	1	2	2	2	2	4	1	1	3	3	2	3	2	1	2	3	3	1	2	3	2	2	1		
57	J	2019	FE	3	2	3	1	1	2	4	2	2	1	1	2	2	2	2	1	1	3	1	3	2	2	1	2	1	2	1	2	1	2	2	2		
58	MTM	2019	FKIP	3	3	3	2	2	2	2	2	1	1	2	2	3	3	1	1	1	4	2	3	2	3	1	3	2	2	2	1	1	3	2	2		
59	I	2019	FKIP	1	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	4	2	3	2	3	2			
60	CAB	2017	FH	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2		
61	P	2019	FH	4	3	3	2	2	3	1	2	2	3	1	4	1	1	1	1	1	1	3	1	1	3	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1		
62	S	2019	FE	3	2	2	1	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2		
63	WC	2019	FE	4	3	3	1	2	3	1	2	2	1	1	3	2	2	2	1	2	2	2	1	3	1	2	3	2	3	2	2	2	2	3	2		
64	K	2019	FE	2	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		
65	F	2019	FT	3	3	2	2	1	2	1	2	2	1	2	2	1	2	3	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	1		
66	LR	2017	FE	2	3	2	2	2	3	1	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2		
67	AH	2019	FPSI	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	2	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
68	NL	2017	FKIP	3	3	3	2	4	2	2	2	2	1	3	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	2	3	2	2	2	3	2	3	2	2		
69	DNS	2017	FPSI	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	2	2	2	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2		
70	DS	2017	FKIP	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	3	2	2
71	IP	2019	FH	2	3	2	4	2	3	2	4	2	4	1	4	3	4	3	2	3	3	3	1	4	1	3	3	3	2	2	2	2	3	2	2		
72	E	2017	FKIP	2	3	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	1	3	2	1	2	2	1	1	2	1		
73	ASM	2019	FKIP	3	3	2	2	2	2	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	3	2	2	1	3	1	2	1	1	1	1	2	2	2		

74	NZN	2019	FH	2	3	3	1	2	2	1	2	1	1	2	3	2	2	2	2	1	3	2	1	2	2	1	3	1	2	1	2	1	2	1	2		
75	A	2019	FT	2	1	2	1	3	3	2	1	1	1	2	3	1	3	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2		
76	S	2017	FAI	3	3	1	2	4	1	2	1	2	1	1	4	4	1	4	1	1	4	1	1	1	1	1	3	1	2	1	3	1	1	3	1	1	
77	F	2019	FKIP	3	2	3	1	1	1	2	2	1	1	1	3	1	1	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	1	3	1	1	1	3	1	1
78	S	2017	FKIP	3	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	3	2	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	
79	N	2019	FH	4	3	2	2	4	3	2	1	3	1	2	2	4	3	3	3	1	4	3	2	3	2	3	2	1	3	2	3	1	1	3	2		



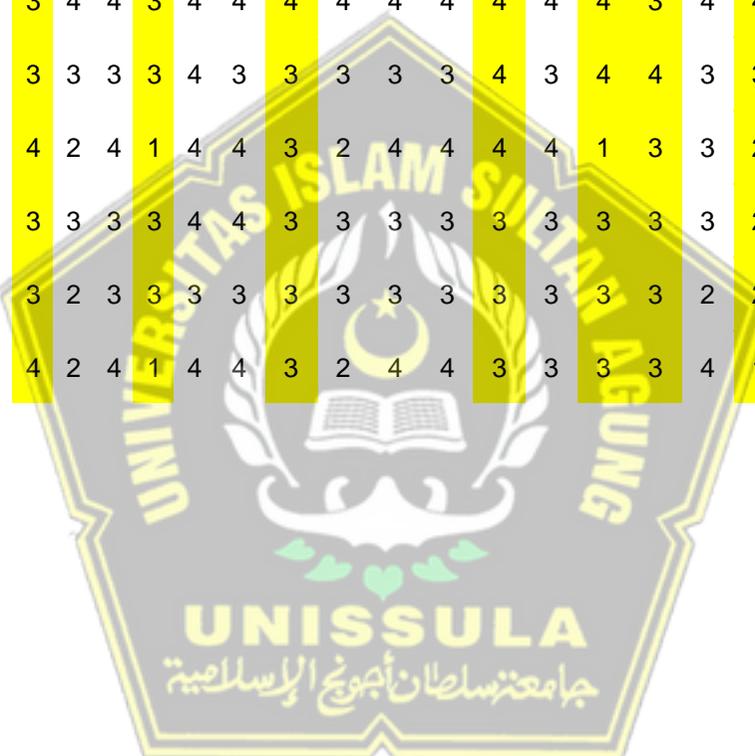
B-2 Tabulasi Skala Uji Coba Kepercayaan Diri

N o	Inisi al	Angkat an	Fakult as	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28			
1	VR	2019	FE	3	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3		
2	M	2019	FE	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	2	2	3	4	4	4	3	3	3	3		
3	A	2019	FE	3	3	4	4	4	2	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3	4	2	3	4	4	3	3	3	2	3	3		
4	H	2019	FKIP	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	2	4	4	4	1	4	4	2	3	3		
5	AU	2019	FT	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	2	3	4	3	2	3	3	3	4	3	2	3	3	3		
6	N	2019	FT	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3		
7	L	2017	FPSI	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	
8	ANR	2019	FH	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
9	K	2019	FBIK	3	4	4	2	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	
10	MR A	2019	FH	2	3	4	4	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	2	3	4	4	4	4	
11	F	2019	FE	4	4	4	1	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	3	3	
12	L	2017	FAI	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	
13	SA	2019	FH	3	4	3	4	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2
14	AW P	2019	FT	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3
15	P	2019	FT	4	3	3	4	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	2	1	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3
16	AAZ	2019	FBIK	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3

17	AL	2017	FKIP	3	3	4	2	3	2	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3	4	3	2	3	3	3	3	3	4	3	3	4	2
18	ARYD	2019	FH	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
19	JS	2019	FT	2	4	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	2	4	3	2	3	3	3	3	3	4	3	2	1
20	DAF	2019	FAI	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2
21	SM	2019	FPSI	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2
22	MDW	2019	FAI	2	4	3	3	3	1	3	1	3	2	4	3	3	2	2	4	3	2	3	2	2	2	2	4	3	4	2	2	2
23	AIB	2019	FH	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	2	2	2	4	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	2	2	
24	Fii	2019	FKIP	3	3	3	3	3	2	4	3	4	4	4	3	3	3	4	3	3	4	2	2	2	3	4	4	3	2	3	3	
25	J	2019	FKIP	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	3
26	Acha	2019	FH	2	3	1	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	2	4	3	4	3	3	3	3	3	4	2	3	2	3
27	N	2019	FKIP	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
28	AL	2019	FTI	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	
29	RI	2017	FE	2	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
30	RM	2019	FTI	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	2	3	2	3	3	3	3	4	2	3	2	3

59	I	2019	FKIP	2	3	3	2	3	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	2	2
60	CAB	2017	FH	3	4	1	2	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3
61	P	2019	FH	4	1	3	4	3	2	4	2	3	4	3	2	3	2	4	2	2	4	2	1	2	2	2
62	S	2019	FE	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	4
63	WC	2019	FE	2	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	2	3	2	3	3	3
64	K	2019	FE	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
65	F	2019	FT	3	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3
66	LR	2017	FE	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
67	AH	2019	FPSI	4	4	4	4	1	4	4	2	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	1	1	3	4
68	NL	2017	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3
69	DNS	2017	FPSI	3	3	4	3	2	2	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	4	3
70	DS	2017	FKIP	2	4	3	3	4	3	1	2	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
71	IP	2019	FH	2	3	2	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	2	2	3	2
72	E	2017	FKIP	4	4	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	4	2	3	3	3

7 3	AS M	2019	FKIP	1	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	2	3	4	3	3	2	3	3	4	3	3	3	3	2		
7 4	NZN	2019	FH	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4		
7 5	A	2019	FT	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3		
7 6	S	2017	FAI	4	4	2	4	4	2	4	1	4	4	3	2	4	4	4	4	4	1	3	3	2	4	2	3	3	3	2	4	3	
7 7	F	2019	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	2	2	
7 8	S	2017	FKIP	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3
7 9	N	2019	FH	4	4	4	4	4	2	4	1	4	4	3	2	4	4	3	3	3	3	3	4	1	1	2	3	3	4	3	3	2	



B-3 Tabulasi Skala Uji Coba Konformitas Kelompok

N o	Inisi al	Angkat an	Fakult as	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
1	VR	2019	FE	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	2	4	4	3	3	3	3
2	M	2019	FE	2	3	3	4	1	4	2	2	3	3	3	3	2	2	2	4	3	2	3	3	3	2	3	4	4	3	4	4
3	A	2019	FE	2	4	4	2	1	4	3	1	4	3	3	3	2	3	2	3	4	2	2	3	3	2	4	3	4	3	2	4
4	H	2019	FKIP	1	3	4	1	1	4	1	1	4	4	3	4	1	3	1	3	3	3	2	4	4	2	3	4	4	3	2	4
5	AU	2019	FT	1	3	4	1	2	4	4	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	3	4	3
6	N	2019	FT	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3
7	L	2017	FPSI	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3
8	ANR	2019	FH	3	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3
9	K	2019	FBIK	2	3	3	2	2	4	2	2	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	1	3	3	2	3	3	3	3	1	4
10	MR A	2019	FH	1	3	3	2	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	2	3	4	1	2	4	4	1	4	4	4	3	3	4
11	F	2019	FE	1	4	4	1	1	3	1	1	4	3	4	3	1	3	3	4	4	3	1	4	1	4	3	1	4	4	1	4
12	L	2017	FAI	2	3	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3
13	SA	2019	FH	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	4	3	3	3
14	AW P	2019	FT	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	2	4	3	3	3	1	4
15	P	2019	FT	2	3	3	1	1	4	4	2	4	3	4	3	1	3	2	3	3	2	4	3	3	1	3	4	3	3	4	4
16	AAZ	2019	FBIK	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3

3 1	R	2019	FTI	2	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	2	3	
3 2	ml	2019	FE	1	4	3	1	2	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3
3 3	M	2019	FKIP	2	3	3	2	1	3	3	2	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	3
3 4	A	2019	FIK	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	3
3 5	SRD	2019	FH	1	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	2	3
3 6	Afi	2019	FH	2	3	4	1	2	3	2	2	3	3	3	3	1	2	2	3	3	2	2	3
3 7	RRF	2019	FE	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3
3 8	B	2017	FH	3	4	4	2	3	3	3	2	3	3	4	3	2	2	3	4	4	3	2	3
3 9	NY. K	2019	FIK	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	3
4 0	ZAD	2017	FAI	2	3	4	2	2	3	2	2	1	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3
4 1	DAF	2017	FAI	2	3	3	3	2	3	3	2	3	4	3	4	2	3	2	3	3	2	2	3
4 2	Sz	2017	FKIP	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	2	3
4 3	U	2019	FKIP	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3
4 4	N	2019	FKIP	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	2	3	3

4 5	S	2019	FH	3	4	4	4	1	4	1	1	4	4	4	4	1	1	1	4	4	2	2	4	4	1	4	4	4	4	2	4				
4 6	AKN	2017	FKIP	2	4	4	2	2	4	1	2	3	3	4	3	2	2	2	4	4	4	1	4	2	3	4	3	4	2	1	4				
4 7	TM	2019	FPSI	2	3	3	1	2	3	2	2	4	3	3	2	2	1	2	3	3	2	2	4	3	2	4	4	4	3	2	4				
4 8	B	2017	FAI	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	1	2	2	3	3	2	3	3	2	3	4	3	3	3	3	4				
4 9	U	2019	FIK	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	2	2	3	2	3	4	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	4	4			
5 0	MK	2017	FAI	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	2	2	2	3	3	4	3	3	3	3	3			
5 1	DAF	2017	FT	2	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3			
5 2	EM	2019	FTI	2	3	4	3	2	3	3	3	3	4	4	3	2	3	3	4	4	3	2	3	3	2	4	4	4	4	4	3				
5 3	A	2017	FAI	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	4	2	2	3	3	3	4	4	4	3	4	4				
5 4	P	2019	FBIK	2	3	3	1	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3	2	2	3	2	4	2	3	2	3	3	2	3	3	3	4	3		
5 5	R	2017	FBIK	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	3			
5 6	A	2019	FBIK	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4		
5 7	J	2019	FE	2	3	3	3	2	3	3	2	3	4	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	2	2	4	3	3	4	3	3		
5 8	MT M	2019	FKIP	2	3	3	2	2	3	2	2	4	4	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2	2	3	1	3	2	3	3

59	I	2019	FKIP	3	2	3	3	2	3	3	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	3	
60	CAB	2017	FH	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	
61	P	2019	FH	1	4	3	1	2	3	3	2	3	4	4	4	1	2	1	4	4	2	3	4	2	2	4	4	3	4	4	4		
62	S	2019	FE	2	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	
63	WC	2019	FE	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	2	2	2	2	4	3	2	2	3	3	3	2	3	3		
64	K	2019	FE	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	
65	F	2019	FT	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	
66	LR	2017	FE	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	
67	AH	2019	FPSI	1	4	3	1	2	4	4	1	3	4	3	1	2	4	1	3	4	1	3	4	1	2	3	4	3	3	4	4		
68	NL	2017	FKIP	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3
69	DNS	2017	FPSI	3	4	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	1	3	3	3	3	3	3	4	4	
70	DS	2017	FKIP	3	3	3	3	2	3	3	2	3	4	3	2	2	3	2	3	3	2	1	3	3	2	3	3	3	4	2	4		
71	IP	2019	FH	3	3	3	2	3	2	2	3	2	3	1	3	3	3	4	1	4	3	1	3	2	3	3	3	2	3	2	3		
72	E	2017	FKIP	2	3	3	3	1	3	2	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	4	

7 3	AS M	2019	FKIP	2	3	4	2	3	4	3	2	3	3	3	2	2	2	3	3	4	2	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4
7 4	NZN	2019	FH	2	3	4	2	2	4	2	2	4	4	3	4	1	2	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
7 5	A	2019	FT	3	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	1	3	3	2	3	3	3	3	1	4	
7 6	S	2017	FAI	2	3	4	2	3	3	4	2	4	4	3	3	2	3	3	3	3	2	4	1	2	4	3	4	4	3	3	4	
7 7	F	2019	FKIP	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	4
7 8	S	2017	FKIP	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	
7 9	N	2019	FH	3	2	3	3	2	3	3	1	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	2	2	4	4	4	3	4	4	3	1	4



**Lampiran B. UJI DAYA BEDA AITEM DAN ESTIMASI RELIABILITAS
SKALA UJI COBA**

C-1 Uji Daya Beda Aitem dan Estimasi Reliabilitas Skala Perilaku Konsumtif

C-2 Uji Daya Beda Aitem dan Estimasi Reliabilitas Skala Kepercayaan Diri

C-3 Uji Daya Beda Aitem dan Estimasi Reliabilitas Skala Konformitas Kelompok



C-1 Uji Daya Beda Aitem dan Estimasi Reliabilitas Skala Perilaku Konsumtif

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	79	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	79	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.861	.865	32

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.878	.882	26

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
pk.1	60.78	81.966	.152	.	.863
pk.2	61.20	81.420	.249	.	.860
pk.3	61.38	79.931	.329	.	.858
pk.4	62.00	78.308	.535	.	.853
pk.5	61.46	79.969	.315	.	.858
pk.6	61.57	79.812	.306	.	.859
pk.7	61.82	80.173	.294	.	.859
pk.8	61.95	78.715	.527	.	.853
pk.9	61.87	78.522	.529	.	.853
pk.10	62.09	79.672	.417	.	.856
pk.11	61.68	78.475	.478	.	.854
pk.12	60.94	84.086	.005	.	.867
pk.13	61.48	77.740	.488	.	.853
pk.14	61.57	77.684	.536	.	.852
pk.15	61.48	79.278	.401	.	.856
pk.16	61.91	80.056	.470	.	.855
pk.17	62.04	79.550	.450	.	.855
pk.18	61.22	80.940	.272	.	.859
pk.19	61.34	81.638	.210	.	.861
pk.20	61.89	78.128	.462	.	.854
pk.21	61.43	80.838	.287	.	.859
pk.22	61.53	82.073	.167	.	.862
pk.23	62.00	79.667	.409	.	.856
pk.24	61.35	77.565	.546	.	.852
pk.25	61.86	78.352	.529	.	.853
pk.26	61.76	78.441	.572	.	.852
pk.27	61.89	79.256	.473	.	.854
pk.28	61.52	78.612	.511	.	.853
pk.29	61.84	80.242	.286	.	.859
pk.30	61.76	78.159	.535	.	.853
pk.31	61.43	84.941	-.058	.	.865
pk.32	61.80	79.420	.455	.	.855

C-2 Uji Daya Beda Aitem dan Estimasi Reliabilitas Skala Kepercayaan Diri

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	79	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	79	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.863	.870	28

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.877	.884	23

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
kd.1	82.03	57.051	.290	.	.862
kd.2	81.62	56.033	.462	.	.857
kd.3	81.77	56.281	.396	.	.859
kd.4	81.86	59.301	.089	.	.867
kd.5	81.92	57.994	.267	.	.862
kd.6	82.24	55.108	.486	.	.856
kd.7	81.76	54.980	.576	.	.854
kd.8	82.32	57.501	.238	.	.864
kd.9	81.71	56.030	.424	.	.858
kd.10	81.80	56.010	.469	.	.857
kd.11	82.03	56.128	.466	.	.857
kd.12	81.99	55.474	.654	.	.853
kd.13	81.94	55.957	.509	.	.856
kd.14	81.92	54.943	.626	.	.853
kd.15	81.87	56.856	.312	.	.862
kd.16	82.03	59.384	.108	.	.866
kd.17	81.91	55.261	.510	.	.856
kd.18	82.05	58.408	.221	.	.863
kd.19	81.92	56.020	.544	.	.856
kd.20	82.70	56.932	.312	.	.862
kd.21	82.34	56.484	.357	.	.860
kd.22	82.09	55.338	.602	.	.854
kd.23	81.78	56.197	.574	.	.855
kd.24	81.97	58.897	.115	.	.867
kd.25	82.10	56.861	.348	.	.860
kd.26	82.08	55.917	.605	.	.855
kd.27	82.32	56.014	.398	.	.859
kd.28	82.30	55.368	.469	.	.857

C-3 Uji Daya Beda Aitem dan Estimasi Reliabilitas Skala Konformitas Kelompok

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	79	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	79	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.459	.549	28

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.817	.821	10

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
kk.1	74.32	16.014	-.173	.	.497
kk.2	73.37	14.774	.175	.	.443
kk.3	73.24	14.236	.376	.	.419
kk.4	74.25	15.191	-.024	.	.480
kk.5	74.44	15.429	-.020	.	.468
kk.6	73.28	14.665	.234	.	.437
kk.7	73.91	15.082	-.007	.	.477
kk.8	74.34	15.638	-.082	.	.478
kk.9	73.38	14.726	.134	.	.448
kk.10	73.27	14.326	.372	.	.421
kk.11	73.38	14.008	.396	.	.412
kk.12	73.65	14.539	.131	.	.448
kk.13	74.46	15.892	-.154	.	.484
kk.14	73.75	15.909	-.150	.	.495
kk.15	74.20	15.369	-.026	.	.473
kk.16	73.48	13.535	.424	.	.397
kk.17	73.25	13.397	.509	.	.387
kk.18	74.08	15.199	.012	.	.467
kk.19	73.95	15.536	-.088	.	.493
kk.20	73.41	15.500	-.051	.	.475
kk.21	73.78	14.838	.053	.	.463
kk.22	74.09	15.184	-.024	.	.480
kk.23	73.20	13.958	.398	.	.410
kk.24	73.24	13.493	.398	.	.398
kk.25	73.22	13.940	.450	.	.407
kk.26	73.39	13.985	.386	.	.411
kk.27	73.58	14.400	.049	.	.473
kk.28	73.04	14.242	.272	.	.426

LAMPIRAN D
SKALA PENELITIAN

- D-1 Skala Perilaku Konsumtif
- D-2 Skala Kepercayaan Diri
- D-3 Skala Konformitas Kelompok



SKALA PSIKOLOGI



**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG
2021**

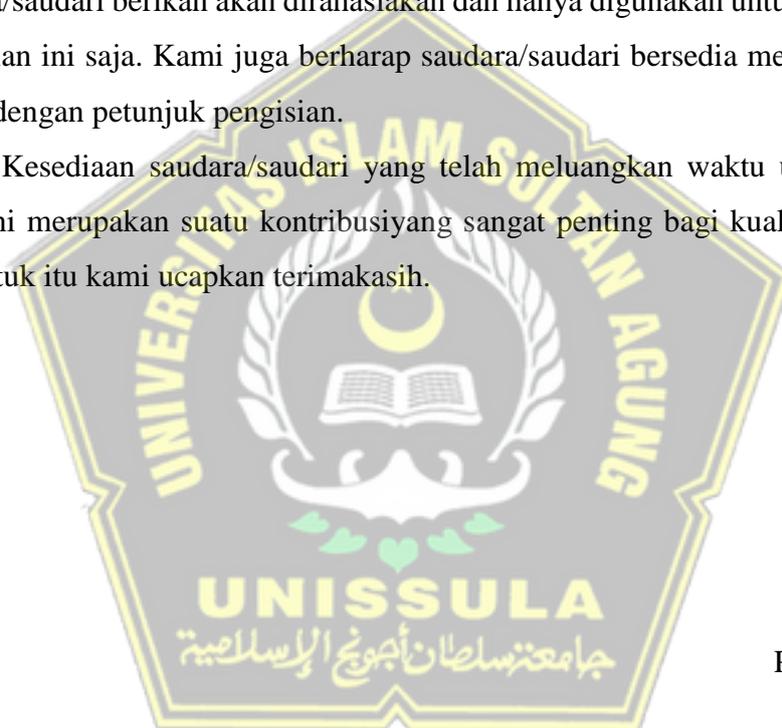
SKALA PSIKOLOGI

Dengan hormat,

Dalam rangka menyelesaikan tugas akhir pada studi Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung dimohon saudara/saudari bersedia untuk mengisi skala ini.

Dalam mengisi skala ini tidak ada jawaban yang benar ataupun yang salah. Oleh karena itu, diharapkan saudara/saudari bersedia memberikan jawaban anda sendiri tanpa mendiskusikannya dengan orang lain. Semua jawaban dan data diri saudara/saudari berikan akan dirahasiakan dan hanya digunakan untuk kepentingan penelitian ini saja. Kami juga berharap saudara/saudari bersedia mengisi skala ini sesuai dengan petunjuk pengisian.

Kesediaan saudara/saudari yang telah meluangkan waktu untuk mengisi skala ini merupakan suatu kontribusi yang sangat penting bagi kualitas penelitian ini. Untuk itu kami ucapkan terimakasih.



Hormat kami,

Peneliti

IDENTITAS DIRI

Nama :
Angkatan :
Fakultas :
No. wa :

PETUNJUK PENGISIAN SKALA

6. Pada buku kuesioner ini, terdapat 3 skala yaitu skala 1, skala 2, dan skala 3. Masing-masing skala terdiri dari sejumlah pernyataan. Bacalah pernyataan-pernyataan tersebut dengan seksama.
7. Beri tanda silang (X) pada pernyataan yang paling sesuai dengan keadaan Anda sesungguhnya, dengan cara mensilang pada salah satu pilihan jawaban yang berada disebelah kanan, sebagai berikut :
 - STS = Bila pernyataan tersebut SANGAT TIDAK SESUAI dengan diri Anda
 - TS = Bila pernyataan tersebut TIDAK SESUAI dengan diri Anda
 - S = Bila pernyataan tersebut SESUAI dengan diri Anda
 - SS = Bila pernyataan tersebut SANGAT SESUAI dengan diri Anda
8. Bacalah dengan teliti sebelum mengisi pernyataan yang ada.
9. Pilihlah jawaban yang sesuai dengan diri Anda sendiri. Tidak ada jawaban yang salah, semua jawaban benar.
10. Usahakanlah untuk tidak melewati satu nomor pun dalam memberi jawaban pada pernyataan-pernyataan ini

SELAMAT MENGERJAKAN ☺

SKALA I

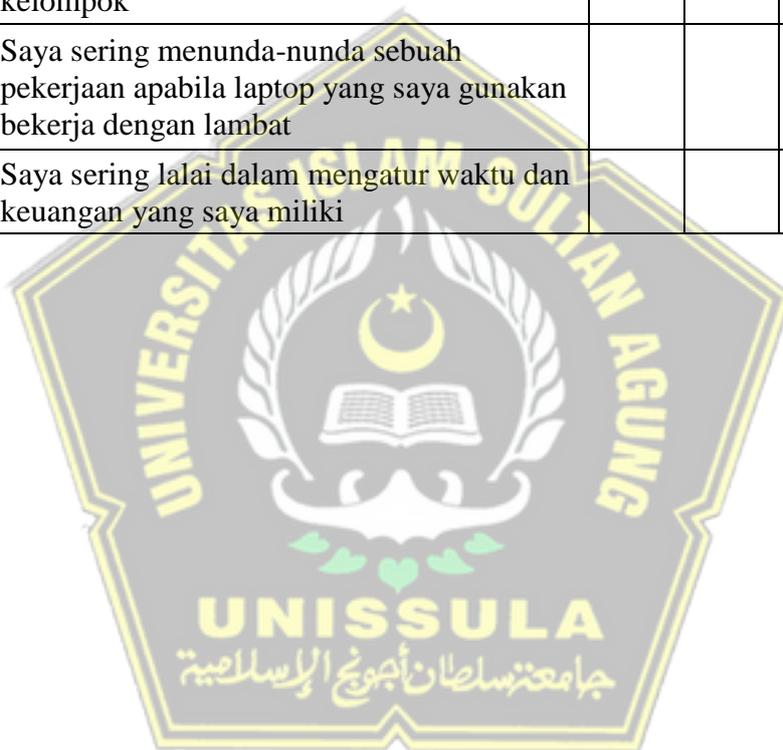
No	Pernyataan	STS	TS	S	SS
1	Saya membeli barang yang saya incar jauh-jauh hari meskipun dengan harga ratusan ribu rupiah				
2	Saya tetap percaya diri meskipun tidak menggunakan tas bermerk				
3	Saya sering membeli barang di toko tanpa adanya perencanaan				
4	Saya tidak tergiur dengan produk baru keluaran dari merk X				
5	Saya tidak memikirkan jumlah pengeluaran keuangan yang digunakan untuk membeli barang yang saya inginkan				
6	Saya nyaman meskipun tidak menggunakan pakaian yang bermerk				
7	Saya sering membeli barang tanpa melihat kegunaannya				
8	Saya lebih mengutamakan kegunaan dari barang yang saya beli				
9	Saya membeli barang yang membuat saya jatuh cinta saat pertama kali melihatnya meskipun dengan harga yang mahal				
10	Saya sering membeli barang karena hasrat yang muncul secara tiba-tiba				
11	Saya tidak mudah terpengaruh oleh orang lain dalam hal pembelian barang				
12	Saya membeli barang yang saya sukai dengan jumlah yang banyak apalagi bila ada potongan harga				
13	Saya tetap merasa nyaman meskipun menggunakan barang yang lebih murah dari teman saya				

14	Saya membeli barang karena adanya kebutuhan yang saya miliki				
15	Saya membeli suatu barang karena promo yang menarik				
16	Saya merasa puas saat membeli tas branded keluaran luar negeri				
17	Saya membeli barang sesuai dengan catatan perbelanjaan di toko tersebut				
18	Saya memperhitungkan pengeluaran keuangan saat hendak membeli sesuatu				
19	Saya tampil lebih elegan dengan pakaian bermerk				
20	Saya hanya membeli suatu barang yang saya butuhkan				
21	Saya senang ketika membeli barang yang indah meskipun saya tidak tahu kegunaannya				
22	Saya tetap memperhatikan kegunaan barang yang saya beli meskipun coraknya sangat indah				
23	Saya lebih percaya diri jika menggunakan pakaian dengan harga yang mahal				
24	Saya tidak akan membeli barang tanpa tahu manfaatnya				
25	Saya sering membeli produk yang di endorse oleh selebgram				
26	Saya merasa bangga jika menggunakan barang yang lebih mahal dari teman saya				

SKALA II

No	Pernyataan	STS	TS	S	SS
1	Saya mampu menjalankan perkuliahan dengan optimis meskipun menggunakan baju yang sama di setiap minggunya				
2	Saya dibenci oleh teman sekelompok				
3	Saya mampu berkontribusi dalam kelompok				
4	Saya tidak nyaman dengan hadirnya anggota kelompok yang baru				
5	Saya mampu bersikap tenang meskipun dalam situasi yang tertekan				
6	Saya mampu bekerja keras meskipun dengan keadaan ekonomi yang terbatas				
7	Saya dapat memaklumi perbedaan dalam kelompok				
8	Saya mampu mengelola keuangan yang saya miliki untuk kehidupan sehari - hari				
9	Saya lebih mengutamakan kepentingan pribadi dibandingkan kepentingan kelompok				
10	Saya mampu tampil percaya diri dalam kelompok				
11	Saya mampu menyelesaikan tugas dengan tuntas meskipun laptop yang saya gunakan bekerja dengan lambat				
12	Saya mampu mengatur waktu dan uang yang saya miliki secara efisien				
13	Saya mudah putus semangat ketika mengerjakan tugas kuliah dengan baju yang sama di setiap minggunya				
14	Saya tidak mampu berkontribusi dalam kelompok				
15	Saya mampu beradaptasi dengan teman baru				
16	Saya merasa gugup dalam situasi yang tertekan				

17	Saya mudah lelah dan putus asa ketika tidak memiliki uang				
18	Saya mampu mengemukakan pendapat dihadapan teman-teman sekelompok				
19	Saya tidak dapat menerima perbedaan yang ada dalam kelompok				
20	Saya lebih mendahulukan kepentingan kelompok dari pada kepentingan pribadi				
21	Saya merasa tidak percaya diri didalam kelompok				
22	Saya sering menunda-nunda sebuah pekerjaan apabila laptop yang saya gunakan bekerja dengan lambat				
23	Saya sering lalai dalam mengatur waktu dan keuangan yang saya miliki				



SKALA III

No	Pernyataan	STS	TS	S	SS
1	Saya akan mengikuti aturan yang diberlakukan dalam suatu kelompok				
2	Saya senang memberikan cemilan yang saya miliki untuk teman kelompok				
3	Saya enggan mengikuti kesepakatan yang dibuat oleh kelompok				
4	Saya percaya akan keputusan yang dibuat oleh ketua kelompok				
5	Saya mengabaikan aturan yang terdapat dalam kelompok				
6	Saya malas berkontribusi didalam kelompok				
7	Saya enggan memberikan makanan yang saya miliki untuk teman sekelompok				
8	Saya bersedia mengikuti kesepakatan yang dibuat oleh kelompok				
9	Saya mengabaikan perintah teman sekelompok				
10	Saya dapat menerima perbedaan pendapat dari teman sekelompok				

Lampiran C. Skala Penelitian

Lampiran D. TABULASI SKALA PENELITIAN

E-1 Tabulasi Skala Perilaku Konsumtif

E-2 Tabulasi Skala Kepercayaan Diri

E-3 Tabulasi Skala Konformitas Kelompok



E-1 Tabulasi Skala Perilaku Konsumtif

No	Inisial	Angkatan	Fakultas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
1	A	2018	FE	1	1	2	1	3	1	2	1	1	2	2	2	1	1	3	1	2	3	1	1	2	2	1	1	2	1
2	QS	2018	FAI	3	1	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2
3	Lns	2018	FKIP	3	1	3	1	2	1	2	1	3	3	1	2	1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2
4	J	2018	FKIP	2	1	3	2	2	1	2	2	2	3	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
5	RS	2018	FAI	1	2	3	1	2	1	1	1	1	2	2	2	1	1	3	1	2	1	2	2	1	2	2	2	1	2
6	MT	2018	FKIP	2	1	2	2	2	1	2	1	2	2	3	1	1	1	3	2	2	1	3	1	3	1	2	2	2	2
7	A	2018	FIK	2	1	2	4	1	1	2	1	1	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1
8	K	2018	FAI	1	2	2	1	1	2	2	2	1	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	1	2	2	3	2	2
9	I	2018	FH	2	1	2	1	2	1	2	1	2	2	2	2	1	1	3	1	3	2	2	1	2	2	2	1	1	1
10	T	2018	FKIP	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2
11	IT	2018	FAI	3	2	2	2	1	1	2	1	4	2	3	4	2	2	4	3	1	1	3	2	3	1	3	3	2	3
12	SL	2018	FKIP	3	1	2	1	1	2	1	2	2	3	2	2	1	1	2	1	2	2	2	2	1	2	1	3	2	2
13	SL	2018	FKIP	3	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2
14	N	2018	FAI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	3	3	2	3	2	2	2	4	2	2	3
15	A	2018	FKIP	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
16	MT	2018	FKIP	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2
17	AE	2018	FH	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	2	1	2	2	1	1	1	4	1	1	1

18	P	2018	FE	3	1	2	1	3	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	
19	SA	2018	FKI P	3	1	2	2	1	2	2	1	3	2	2	2	2	2	4	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	1	
20	U	2018	FIK	3	1	2	2	2	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	1	2	1	1	2	1	2	2	2	
21	SNA	2018	FAI	3	4	3	3	2	4	3	3	4	2	1	3	4	2	1	2	3	2	4	2	2	3	3	2	2	3	
22	A	2018	FKI P	2	1	2	1	1	1	3	2	2	3	1	2	1	2	3	1	2	2	1	2	3	3	2	3	1	1	
23	U	2018	FE	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	3	2	1	3	1	3	1	3	1	1	2	
24	JNP	2018	FTI	3	2	4	2	2	1	1	1	2	3	2	2	2	1	3	4	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	
25	A	2018	FAI	4	1	2	2	1	2	1	1	2	2	3	3	1	1	4	2	2	1	2	1	2	1	3	3	2	3	
26	W	2018	FH	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	3	4	1	1	4	1	2	1	1	1	1	2	
27	MK	2018	FKI P	2	1	1	1	2	2	1	1	2	1	1	2	2	1	2	2	3	1	2	1	2	1	2	1	1	2	
28	NAR	2018	FH	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	
29	S	2018	FKI P	3	2	2	1	2	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	
30	E	2020	FAI	2	1	3	2	2	1	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	1	2	2	2	2	2	
31	SCC	2020	FKI P	3	1	2	1	2	1	2	2	1	2	2	3	2	2	2	2	3	2	4	2	2	2	2	2	2	2	
32	Y	2020	FKI P	2	1	2	1	2	1	2	1	2	2	1	2	2	1	2	2	3	1	2	1	2	1	2	1	2	2	
33	MA	2020	FH	2	1	3	2	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	3	2	3	2	2	2	2	3	
34	Y	2020	FH	3	1	2	4	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	1	3	2	1	2	1	1	1	1	1	1	
35	R	2020	FKI P	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	4	1	3	1	1	1	1	1	2	1	1	1	
36	A	2020	FKI P	3	1	3	1	2	1	2	1	2	2	2	2	1	1	3	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1
37	K	2020	FE	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	2	2	2	
38	NS	2020	FKI P	2	1	3	2	1	1	3	2	2	3	3	2	2	1	3	3	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	

39	FNA	2020	FKI P	3	2	1	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	1	3	2	2	2	3	2	1	2	2	1	1	2
40	S	2020	FT	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
41	MAW	2020	FTI	1	2	3	3	1	2	2	2	2	3	3	3	2	2	3	1	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2
42	R	2020	FT	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	4	1	1	3	1	3	1	1	1	1	1	2	4	1	2
43	AW	2020	FKI P	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2
44	YI	2020	FTI	3	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	1	1	2	1	2	1	2	1	2	1	
45	DSA	2020	FBI K	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1
46	NAR	2020	FBI K	2	1	2	1	2	1	2	1	2	2	1	3	2	1	3	1	2	1	2	1	1	1	2	2	1	2
47	A	2020	FAI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1
48	T	2020	FE	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	4	2	2	3	3	2	3	4	2	3	2	3	2	3	3
49	RF	2020	FTI	1	2	3	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	4	2	2	2	4	1	1	2	2	1	2	2
50	T	2020	FT	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1	2	1	3	1	2	2	1	2	2	2	2	1	1	2
51	NM	2020	FAI	1	1	3	1	1	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	1	2	1	2	2	1	3	2	1	2	1
52	S	2020	FBI K	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	3	1	2	2	2	2	1	2	1	1
53	DL	2020	FAI	1	1	3	3	1	1	2	1	1	2	3	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1
54	RAI	2020	FT	2	1	2	1	2	1	2	1	1	2	2	2	2	2	3	1	3	1	2	2	2	2	2	2	2	2
55	Z	2020	FKI P	3	1	3	2	2	1	2	1	2	3	2	2	2	1	3	3	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2
56	R	2020	FT	2	1	2	2	1	1	2	1	2	2	2	3	1	1	3	1	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1
57	I	2020	FT	1	1	1	4	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1
58	SNI	2020	FBI K	2	1	2	3	2	1	2	1	2	2	1	2	1	1	2	2	3	1	2	1	2	1	2	1	2	2
59	N	2020	FBI K	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	4	2	1	1	2	1	1	2	2	4	1	1

60	FP	2020	FKI P	3	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	3	1	1	4	2	2	2	3	1	2	2	2	2	2	2	2
61	F	2020	FT	2	1	1	3	3	1	2	2	1	3	3	2	1	2	3	2	2	1	1	2	1	2	2	2	3	2	2
62	APS	2020	FBI K	2	2	2	1	2	1	2	2	1	2	3	1	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	1
63	N	2020	FE	3	1	3	2	2	1	2	1	2	2	3	2	2	1	3	2	2	2	3	3	2	2	3	1	1	2	
64	FA	2020	FH	2	1	2	2	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	3	1	3	2	1	2	1	3	2	1	1	1	
65	AS	2020	FTI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	2	1	3	2	3	1	2	1	1	1	2	1	1	2	
66	IZ	2020	FE	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	4	1	3	1	1	1	3	1	1	2	
67	S	2020	FE	4	2	2	2	2	3	1	2	3	3	2	4	2	2	3	1	2	1	2	2	2	2	2	3	2	3	
68	MR	2020	FKI P	2	1	2	1	1	1	2	1	1	3	3	2	1	1	3	2	3	1	1	2	2	2	1	2	2	2	
69	Amm y	2020	FKI P	2	1	2	1	1	1	2	2	1	1	1	2	1	1	2	2	2	1	2	1	2	2	1	2	1	2	
70	A	2020	FKI P	4	2	1	3	3	2	1	1	4	3	3	2	1	1	4	2	1	1	3	1	2	1	2	1	3	2	
71	E	2020	FE	1	2	2	2	1	2	2	1	2	3	2	1	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	1	2	3	
72	SK	2020	FH	2	1	2	2	2	1	2	1	2	2	1	2	1	1	3	2	2	1	3	1	2	1	2	1	2	3	
73	LF	2020	FTI	3	1	2	3	1	1	3	3	4	4	2	2	1	2	4	1	2	1	3	2	3	2	2	4	3	2	
74	SH	2020	FAI	3	1	3	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	1	
75	NH	2020	FKI P	3	2	3	1	3	2	3	2	4	3	2	2	2	2	3	1	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	
76	M	2020	FPS I	4	1	3	1	4	1	2	1	3	4	3	3	1	1	3	3	2	2	3	2	1	1	3	4	1	1	
77	R	2020	FPS I	4	1	4	1	4	3	2	2	4	4	2	4	3	2	4	3	3	3	4	1	4	1	4	2	2	4	
78	MSY	2020	FE	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	3	3	2	2	3	3	
79	MFR	2020	FTI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
80	R	2020	FPS I	2	1	3	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1	

102	KP	2020	FT	2	1	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	1	2	2	2	2	2	2	1	1	
103	ina	2020	FT	4	1	4	1	4	1	1	1	4	2	1	4	1	1	4	4	1	1	4	1	4	1	4	1	2	2	
104	umm u	2020	FKI P	4	1	3	1	2	1	1	1	2	3	1	2	1	1	3	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	
105	NS	2020	FBI K	2	2	2	2	1	2	2	1	2	3	3	2	2	1	3	2	2	1	3	2	2	2	3	2	2	2	
106	HS	2020	FIK	2	1	3	1	3	1	2	2	3	3	2	3	1	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2
107	A	2020	FH	3	1	3	2	2	1	2	1	2	3	2	2	1	2	4	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2
108	ABU	2020	FTI	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
109	R	2020	FTI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	4	2	1	2	1	3	1	2	1	1	
110	MY	2020	FTI	3	1	3	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2
111	Y	2020	FKI P	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3
112	L	2020	FKI P	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2
113	B	2020	FKI P	2	2	2	2	3	2	2	1	2	3	2	2	2	2	2	1	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2
114	AZM	2020	FTI	2	1	2	1	2	1	2	1	2	2	2	3	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2
115	siska	2020	FKI P	3	1	3	2	2	1	2	2	2	3	3	2	2	2	2	1	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2

116	s	2020	FKI P	1	1	4	1	3	1	1	2	1	4	2	1	4	4	1	2	2	2	3	1	1	1	3	1	1	1	
117	M	2020	FKI P	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
118	FE	2020	FTI	1	2	1	2	1	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	2	2	
119	HK	2020	FKI P	2	1	3	1	2	1	2	1	2	2	2	3	2	1	3	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2
120	PA	2020	FT	2	2	3	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
121	By	2020	FAI	3	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	2
122	RYS	2020	FH	3	1	1	4	2	2	1	1	2	3	1	1	1	3	3	3	2	2	2	1	3	2	4	2	1	1	
123	IU	2020	FE	2	1	3	2	1	1	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	3	1	3	3	3	2	3	2	1	3	
124	lko	2020	FE	1	2	3	2	2	2	2	1	2	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2
125	PO	2020	FE	1	2	1	1	1	1	1	1	1	3	1	2	2	1	3	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2
126	Taa	2020	FT	2	2	3	2	1	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2
127	MEES	2020	FKI P	3	2	3	2	3	1	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	1	2	2	2	
128	AWA	2020	FH	2	2	3	2	1	2	2	1	2	3	2	4	2	2	4	2	3	2	4	2	2	1	4	1	2	2	
129	SYJ	2020	FBI K	4	1	3	3	2	2	2	1	2	3	1	2	2	2	1	4	2	2	3	3	3	2	3	2	4	3	

130	G	2020	FIK	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2		
131	Amm y	2020	FAI	3	1	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	1	2	2	2	2	3	1	2	2	3	1	1	2	
132	I	2020	FAI	1	1	2	3	1	1	2	1	2	1	3	2	1	3	3	2	1	2	1	1	2	1	1	1	2	
133	Via	2020	FE	4	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
134	LM	2020	FKI P	4	2	4	2	4	2	3	2	1	2	1	1	2	2	2	1	3	3	1	2	2	1	2	1	1	1
135	DFL	2020	FTI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	4	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1
136	MRM	2020	FKI P	2	2	1	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	1	4	2	2	2	2	2	2	2	3	1	1	3
137	IR	2020	FTI	3	2	3	3	3	3	1	4	4	4	1	2	2	4	1	1	4	3	1	4	1	4	1	4	1	1
138	AR	2020	FKI P	2	1	4	3	1	2	1	2	1	2	1	3	1	1	3	1	4	1	2	2	1	2	1	1	2	2
139	B	2020	FKI P	2	1	2	2	3	1	2	2	3	3	2	2	2	3	4	1	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2
140	MAK	2020	FT	2	1	1	1	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	3	1	2	3	2	2	3	2	1	2
141	I	2020	FBI K	4	2	1	1	2	2	2	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2	1	3	1	2	2	2	2	1	2
142	FNC	2020	FKI P	2	1	3	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	2	4	2	1	3	1	2	2	1	1	2	1	
143	OPA	2020	FBI K	4	1	4	2	2	1	2	2	3	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2

14 4	HF	2020	FKI P	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	3	3	2	2	2	
14 5	AT	2020	FKI P	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
14 6	veiy	2020	FBI K	2	1	4	2	1	1	2	1	2	4	3	4	1	2	3	4	3	1	3	1	2	1	3	1	2	3
14 7	DA	2020	FKI P	4	2	1	2	2	3	2	2	4	3	1	2	2	1	2	4	1	1	4	2	2	2	3	2	2	3



E-2 Tabulasi Skala Kepercayaan Diri

No	Inisial	Angkatan	Fakultas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
1	A	2018	FE	2	4	3	3	2	3	4	2	3	3	4	2	4	3	3	2	3	3	4	3	3	2	2
2	QS	2018	FAI	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2
3	Lns	2018	FKIP	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3
4	J	2018	FKIP	3	3	3	3	2	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3
5	RS	2018	FAI	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	2	3	3	3	3	3	3	3
6	MT	2018	FKIP	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	2	3	3	3	4	3	2	2
7	A	2018	FIK	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3
8	K	2018	FAI	3	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	3	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3
9	I	2018	FH	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	4	2	3	2
10	T	2018	FKIP	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2
11	IT	2018	FAI	3	4	4	3	3	4	3	3	1	3	3	3	3	3	4	2	2	3	3	4	3	3	3
12	SL	2018	FKIP	3	2	4	3	3	3	4	3	2	4	2	2	3	3	3	3	2	4	3	2	3	2	2
13	SL	2018	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	4	1	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2
14	N	2018	FAI	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2
15	A	2018	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3
16	MT	2018	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
17	AE	2018	FH	2	4	4	3	2	3	3	4	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
18	P	2018	FE	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	4	2	3	3	3	3	3	3	2
19	SA	2018	FKIP	3	3	3	3	2	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	1	2	3	3	3	3	2	3
20	U	2018	FIK	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	2	2	4	4	4	4	4	4
21	SNA	2018	FAI	3	3	3	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	2	2	2	3	3	2	3	2
22	A	2018	FKIP	4	3	3	3	2	4	4	3	2	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3
23	U	2018	FE	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	2	1	4	4	3	4	2	2

24	JNP	2018	FTI	2	3	3	3	2	3	4	3	4	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	4	3	2	2
25	A	2018	FAI	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	1	3	3	4	3	3	4	4	4
26	W	2018	FH	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
27	MK	2018	FKIP	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3
28	NAR	2018	FH	2	3	4	2	3	4	4	2	2	4	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2
29	S	2018	FKIP	3	2	4	3	2	4	4	3	3	3	4	4	3	4	3	1	3	3	4	4	3	4	3
30	E	2020	FAI	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
31	SCC	2020	FKIP	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	2	3	4	4	3	4	2	3
32	Y	2020	FKIP	3	4	4	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	4	3	3	3	4	4	2	4	4	4
33	MA	2020	FH	3	3	4	3	2	4	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	
34	Y	2020	FH	4	4	4	3	2	4	4	3	4	3	4	4	4	4	3	2	4	3	4	3	3	2	2
35	R	2020	FKIP	4	3	4	4	2	4	4	4	4	3	1	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	3	2
36	A	2020	FKIP	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3
37	K	2020	FE	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	2
38	NS	2020	FKIP	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	3	2	4	4	2	4	3	3
39	FNA	2020	FKIP	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	2	2	3	4	3	4	2	2
40	S	2020	FT	2	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3
41	MAW	2020	FTI	3	3	3	3	2	3	4	2	3	3	3	2	3	3	3	1	1	3	3	3	2	3	2
42	R	2020	FT	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	1	3	3	3	3	3	3	2
43	AW	2020	FKIP	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3
44	YI	2020	FTI	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	4
45	DSA	2020	FBIK	4	3	4	2	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	2	3	4	3	3	1	3	4
46	NAR	2020	FBIK	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	4	3	3	3
47	A	2020	FAI	3	4	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	3	3	4	3	3	3	3
48	T	2020	FE	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	2	2
49	RF	2020	FTI	3	4	4	2	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4	3	2	3	3	3	4	3	4	3

50	T	2020	FT	2	4	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2
51	NM	2020	FAI	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4
52	S	2020	FBIK	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3
53	DL	2020	FAI	3	4	3	4	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	3	4	4	3	4	4	4
54	RAI	2020	FT	3	4	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3
55	Z	2020	FKIP	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	2	2	2	2
56	R	2020	FT	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3
57	I	2020	FT	1	1	4	4	1	4	4	3	4	4	4	3	4	4	1	1	4	4	4	3	1	4	1
58	SNI	2020	FBIK	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	3	3
59	N	2020	FBIK	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4
60	FP	2020	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
61	F	2020	FT	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3
62	APS	2020	FBIK	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3
63	N	2020	FE	3	4	4	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	2	2	3	3	3	3	3	3
64	FA	2020	FH	2	4	3	3	4	3	3	3	3	3	2	3	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3
65	AS	2020	FTI	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	2	2	3	4	4	2	3	3
66	IZ	2020	FE	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	2	1	4	3	3	3	3	3
67	S	2020	FE	3	2	3	3	3	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	1	2	3	2	3	2	2	2
68	MR	2020	FKIP	3	3	4	3	2	3	3	3	4	3	4	3	4	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3
69	Amm y	2020	FKIP	3	3	3	3	2	3	4	4	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	4	3	2	2	3
70	A	2020	FKIP	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	2	3
71	E	2020	FE	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	2	3
72	SK	2020	FH	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3
73	LF	2020	FTI	4	4	4	2	2	4	4	3	2	2	4	3	3	4	3	2	2	2	3	4	2	2	1
74	SH	2020	FAI	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	2	3	4	3	4	2	3	

75	NH	2020	FKIP	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	2	3	3	4	3	3	3	3	
76	M	2020	FPSI	4	3	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	4	3	1	4	4	3	3	2	2	2	
77	R	2020	FPSI	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	3	2	3	1	4	3	3	3	
78	MSY	2020	FE	3	3	3	2	3	4	3	3	2	4	3	3	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	
79	MFR	2020	FTI	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	1	4	1	4	3	4	3	4	2	2
80	R	2020	FPSI	3	4	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3
81	U	2020	FH	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	4	4	4	4	3	3	
82	RK	2020	FIK	3	4	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2
83	nata	2020	FBIK	3	3	3	2	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2
84	IR	2020	FKIP	3	3	3	3	2	4	4	3	2	3	3	3	3	4	2	3	4	4	3	3	3	3	
85	R	2020	FTI	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2
86	L	2020	FIK	3	4	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	4	3	4	2	2	3	3	2	3	3	3
87	H	2020	FTI	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	2	3	4	3	4	3	3
88	Amm y	2020	FH	3	4	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	2	3	4	3	3	3	2	3
89	NAP	2020	FIK	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	2	2	4	1	4	4	3	4
90	N	2020	FBIK	2	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2
91	AS	2020	FKIP	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3
92	D	2020	FH	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3
93	R	2020	FE	3	3	4	3	3	4	3	4	2	2	4	4	3	3	3	3	3	3	2	2	3	4	4
94	DP	2020	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3
95	AS	2020	FAI	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4
96	WAR	2020	FTI	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	2
97	S	2020	FTI	3	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	4	2	2	3	3	3	3	2	3
98	I	2020	FH	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
99	DA	2020	FH	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	2

100	Y	2020	FT	3	4	4	3	3	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	2	4	4	4	4	4	3	3	
101	R	2020	FKIP	3	4	3	4	4	4	4	4	2	4	4	3	4	2	3	1	3	2	3	2	2	1	2	
102	KP	2020	FT	4	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	2	2	
103	ina	2020	FT	4	1	4	1	4	3	3	3	2	3	2	2	3	3	4	1	1	4	1	4	1	1	2	
104	ummu	2020	FKIP	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	
105	NS	2020	FBIK	2	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
106	HS	2020	FIK	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	1	2
107	A	2020	FH	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	1	3	3	3	3	3	2	2
108	ABU	2020	FTI	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3
109	R	2020	FTI	4	4	4	2	3	4	4	3	4	1	3	2	3	4	3	4	1	3	4	4	2	3	2	
110	MY	2020	FTI	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	2	3	3	3	3	3	2	2
111	Y	2020	FKIP	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	2	2	
112	L	2020	FKIP	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3
113	B	2020	FKIP	3	3	4	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	4	2	2	3	3	2	3	2	3

128	AWA	2020	FH	3	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3	4	1	4	4	4	3	3	1		
129	SYJ	2020	FBIK	3	2	4	2	4	4	4	3	4	3	3	1	1	3	1	1	3	2	3	2	2	2	
130	G	2020	FIK	4	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	
131	Amm y	2020	FAI	3	3	4	3	3	4	3	4	2	3	4	3	3	4	4	3	4	3	4	3	3	3	
132	I	2020	FAI	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	2	3	3	4	4	3	3	4
133	Via	2020	FE	4	3	3	3	1	4	4	4	1	3	4	3	4	4	4	1	4	3	3	1	4	4	4
134	LM	2020	FKIP	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	2	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	
135	DFL	2020	FTI	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	2	4	3	3	4	2	3	3	4	3	2	4	4
136	MRM	2020	FKIP	3	3	3	3	2	4	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3
137	IR	2020	FTI	2	3	3	4	4	3	1	2	2	4	4	4	3	2	3	2	2	3	2	3	1	4	4
138	AR	2020	FKIP	4	3	3	3	2	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2
139	B	2020	FKIP	2	3	3	2	3	3	4	2	3	3	3	3	3	4	2	2	2	4	3	3	3	3	3
140	MAK	2020	FT	3	3	3	3	3	3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3
141	I	2020	FBIK	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2

14 2	FNC	2020	FKIP	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	2	2	4	4	3	3	3	4
14 3	OPA	2020	FBIK	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
14 4	HF	2020	FKIP	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
14 5	AT	2020	FKIP	4	4	3	3	2	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	1	4	3	1	4	3	3	4	3
14 6	veiy	2020	FBIK	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	2
14 7	DA	2020	FKIP	2	4	3	2	4	3	3	4	2	1	3	4	2	2	2	3	3	2	4	3	1	2	3	



E-3 Tabulasi Skala Konformitas Kelompok

No	Inisial	Angkatan	Fakultas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	A	2018	FE	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4
2	QS	2018	FAI	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3
3	Lns	2018	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	J	2018	FKIP	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3
5	RS	2018	FAI	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3
6	MT	2018	FKIP	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4
7	A	2018	FIK	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
8	K	2018	FAI	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3
9	I	2018	FH	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
10	T	2018	FKIP	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3
11	IT	2018	FAI	4	3	3	4	3	3	3	4	3	4
12	SL	2018	FKIP	4	4	2	3	4	4	4	1	2	1
13	SL	2018	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4
14	N	2018	FAI	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3
15	A	2018	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
16	MT	2018	FKIP	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3
17	AE	2018	FH	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3
18	P	2018	FE	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3
19	SA	2018	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3
20	U	2018	FIK	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4
21	SNA	2018	FAI	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
22	A	2018	FKIP	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3
23	U	2018	FE	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4
24	JNP	2018	FTI	4	4	3	3	4	3	4	4	3	3
25	A	2018	FAI	4	4	4	3	4	4	4	3	3	2
26	W	2018	FH	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
27	MK	2018	FKIP	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4
28	NAR	2018	FH	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
29	S	2018	FKIP	4	3	3	3	4	4	4	3	3	4
30	E	2020	FAI	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3
31	SCC	2020	FKIP	3	3	4	3	4	4	4	3	3	4
32	Y	2020	FKIP	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4
33	MA	2020	FH	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
34	Y	2020	FH	3	3	4	3	4	4	4	3	4	3
35	R	2020	FKIP	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4
36	A	2020	FKIP	4	3	3	3	4	4	4	3	3	3
37	K	2020	FE	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3
38	NS	2020	FKIP	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4
39	FNA	2020	FKIP	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4

40	S	2020	FT	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
41	MAW	2020	FTI	3	3	4	2	3	4	3	3	3	3
42	R	2020	FT	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
43	AW	2020	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
44	YI	2020	FTI	3	3	3	2	3	3	4	3	3	4
45	DSA	2020	FBIK	4	3	3	3	4	4	4	3	3	3
46	NAR	2020	FBIK	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
47	A	2020	FAI	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
48	T	2020	FE	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3
49	RF	2020	FTI	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3
50	T	2020	FT	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
51	NM	2020	FAI	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4
52	S	2020	FBIK	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
53	DL	2020	FAI	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4
54	RAI	2020	FT	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
55	Z	2020	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
56	R	2020	FT	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4
57	I	2020	FT	4	4	4	1	4	4	4	3	3	4
58	SNI	2020	FBIK	4	4	3	4	3	3	3	4	3	4
59	N	2020	FBIK	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4
60	FP	2020	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
61	F	2020	FT	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
62	APS	2020	FBIK	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4
63	N	2020	FE	3	3	4	2	2	4	4	3	2	4
64	FA	2020	FH	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
65	AS	2020	FTI	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4
66	IZ	2020	FE	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3
67	S	2020	FE	3	3	3	3	4	3	4	3	3	4
68	MR	2020	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
69	Ammy	2020	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
70	A	2020	FKIP	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4
71	E	2020	FE	4	3	2	3	3	3	4	3	3	4
72	SK	2020	FH	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3
73	LF	2020	FTI	4	4	3	3	4	3	4	3	3	4
74	SH	2020	FAI	3	3	4	3	4	3	4	3	4	4
75	NH	2020	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
76	M	2020	FPSI	3	3	3	4	4	3	3	4	3	4
77	R	2020	FPSI	4	4	3	3	3	3	3	4	3	4
78	MSY	2020	FE	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4
79	MFR	2020	FTI	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4
80	R	2020	FPSI	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4
81	U	2020	FH	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4

125	PO	2020	FE	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3
126	Taa	2020	FT	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
127	MEES	2020	FKIP	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3
128	AWA	2020	FH	3	4	4	2	4	4	4	4	3	4
129	SYJ	2020	FBIK	2	3	2	4	3	4	4	3	4	4
130	G	2020	FIK	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
131	Ammy	2020	FAI	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4
132	I	2020	FAI	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4
133	Via	2020	FE	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
134	LM	2020	FKIP	4	4	4	3	2	3	3	3	3	3
135	DFL	2020	FTI	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4
136	MRM	2020	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
137	IR	2020	FTI	1	3	4	2	1	2	4	1	4	2
138	AR	2020	FKIP	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3
139	B	2020	FKIP	3	2	3	3	3	4	2	3	3	4
140	MAK	2020	FT	3	3	3	4	3	3	3	2	3	4
141	I	2020	FBIK	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
142	FNC	2020	FKIP	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4
143	OPA	2020	FBIK	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
144	HF	2020	FKIP	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
145	AT	2020	FKIP	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4
146	vey	2020	FBIK	3	3	4	3	4	4	4	3	2	3
147	DA	2020	FKIP	3	3	3	3	3	2	4	3	2	4



**Lampiran E. UJI NORMALITAS, LINIERITAS, MULTIKOLONIERITAS
DAN HIPOTESIS**

F-1 Uji Normalitas

F-2 Uji Linieritas

F-3 Uji Multikolonieritas

F-4 Uji Hipotesis



F-1 Uji Normalitas

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum	Percentiles		
						25th	50th (Median)	75th
Total Y	147	49.46	9.197	27	77	42.00	50.00	55.00
Total X1	147	70.56	7.397	57	90	66.00	69.00	76.00
Total X2	147	32.58	3.546	24	40	30.00	32.00	35.00

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

	TOTAL Y	TOTAL X1	TOTAL X2
N	147	147	147
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	49.46	32.58
	Std. Deviation	9.197	3.546
	Absolute	.044	.116
Most Extreme Differences	Positive	.043	.168
	Negative	-.044	-.111
Kolmogorov-Smirnov Z	.538	1.402	2.043
Asymp. Sig. (2-tailed)	.935	.039	.000

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

F-2 Uji Linieritas

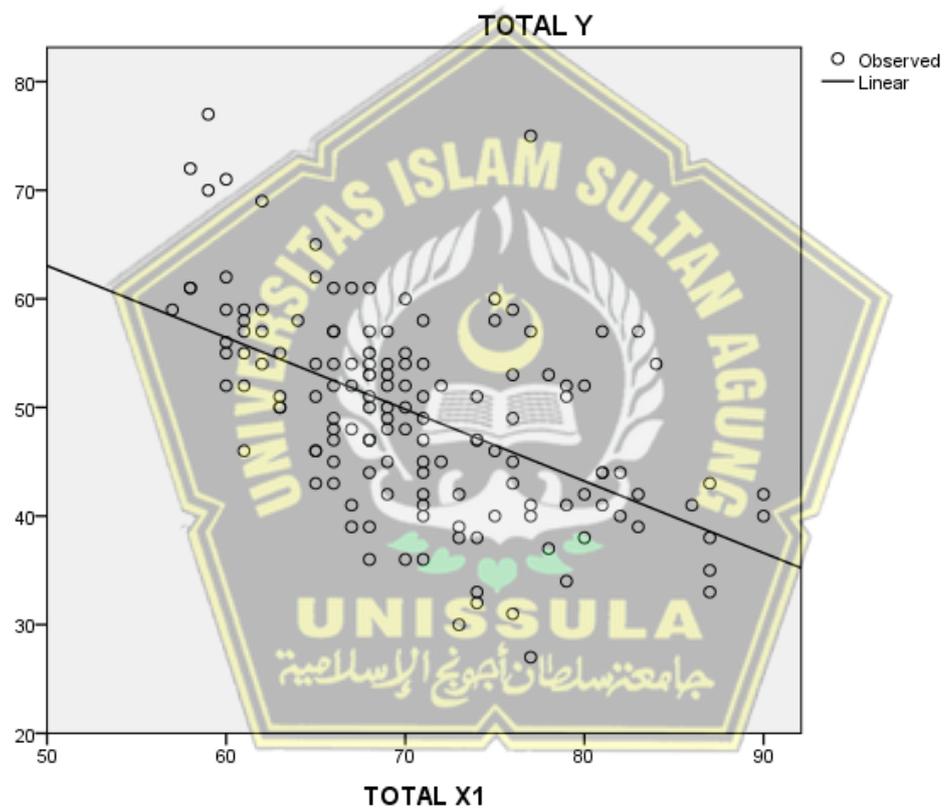
Skala Perilaku Konsumtif dan Kepercayaan Diri

Model Summary and Parameter Estimates

Dependent Variable: TOTAL Y

Equation	Model Summary					Parameter Estimates	
	R Square	F	df1	df2	Sig.	Constant	b1
Linear	.283	57.153	1	145	.000	96.105	-.661

The independent variable is TOTAL X1.



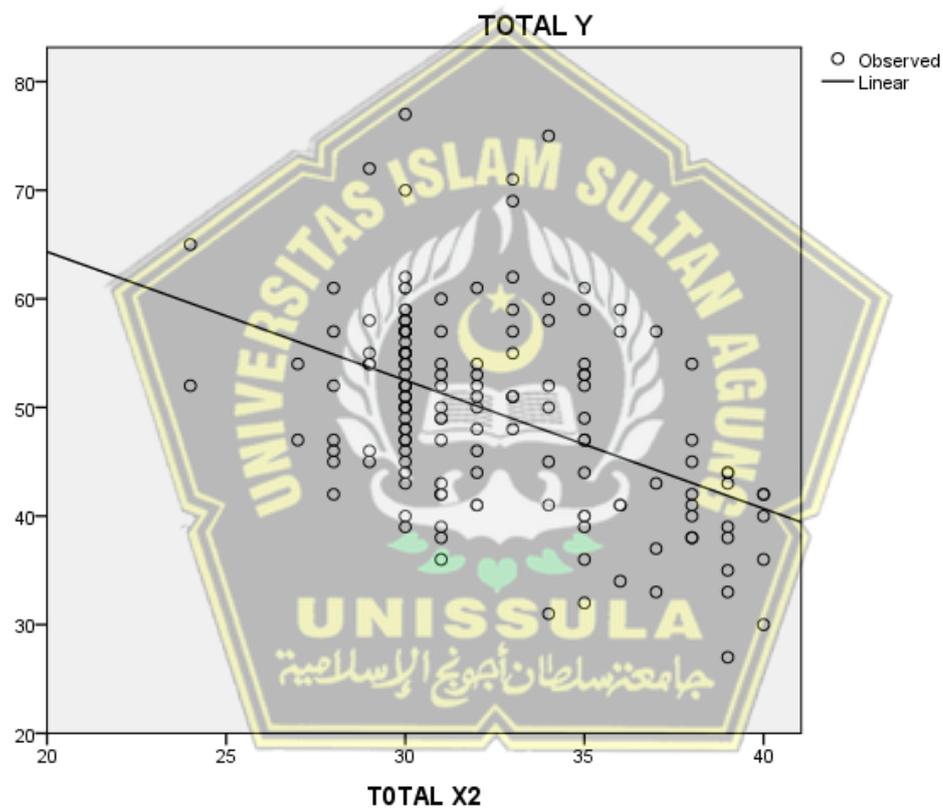
Skala Perilaku Konsumtif dan Konformitas Kelompok

Model Summary and Parameter Estimates

Dependent Variable: TOTAL Y

Equation	Model Summary					Parameter Estimates	
	R Square	F	df1	df2	Sig.	Constant	b1
Linear	.208	38.040	1	145	.000	87.977	-1.182

The independent variable is TOTAL X2.



F-3 Uji Multikolonieritas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Beta	Zero-order	Partial	Part	Tolerance
1 (Constant)	99.908	6.567		15.213	.000					
TOTAL X1	-.518	.122	-.417	4.261	.000	-.532	-.335	-.298	.511	1.958
TOTAL X2	-.426	.254	-.164	1.681	.095	-.456	-.139	-.117	.511	1.958

a. Dependent Variable: TOTAL Y



F-4 Uji Hipotesis

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
TOTAL Y	49.46	9.197	147
TOTAL X1	70.56	7.397	147
TOTAL X2	32.58	3.546	147

Correlations

		TOTAL Y	TOTAL X1	TOTAL X2
Pearson Correlation	TOTAL Y	1.000	-.532	-.456
	TOTAL X1	-.532	1.000	.699
	TOTAL X2	-.456	.699	1.000
Sig. (1-tailed)	TOTAL Y	.	.000	.000
	TOTAL X1	.000	.	.000
	TOTAL X2	.000	.000	.
N	TOTAL Y	147	147	147
	TOTAL X1	147	147	147
	TOTAL X2	147	147	147

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.545 ^a	.297	.287	7.768	.297	30.349	2	144	.000

a. Predictors: (Constant), TOTAL X2, TOTAL X1

b. Dependent Variable: TOTAL Y

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3662.216	2	1831.108	30.349	.000 ^b
	Residual	8688.247	144	60.335		
	Total	12350.463	146			

a. Dependent Variable: TOTAL Y

b. Predictors: (Constant), TOTAL X2, TOTAL X1

Coefficients^a

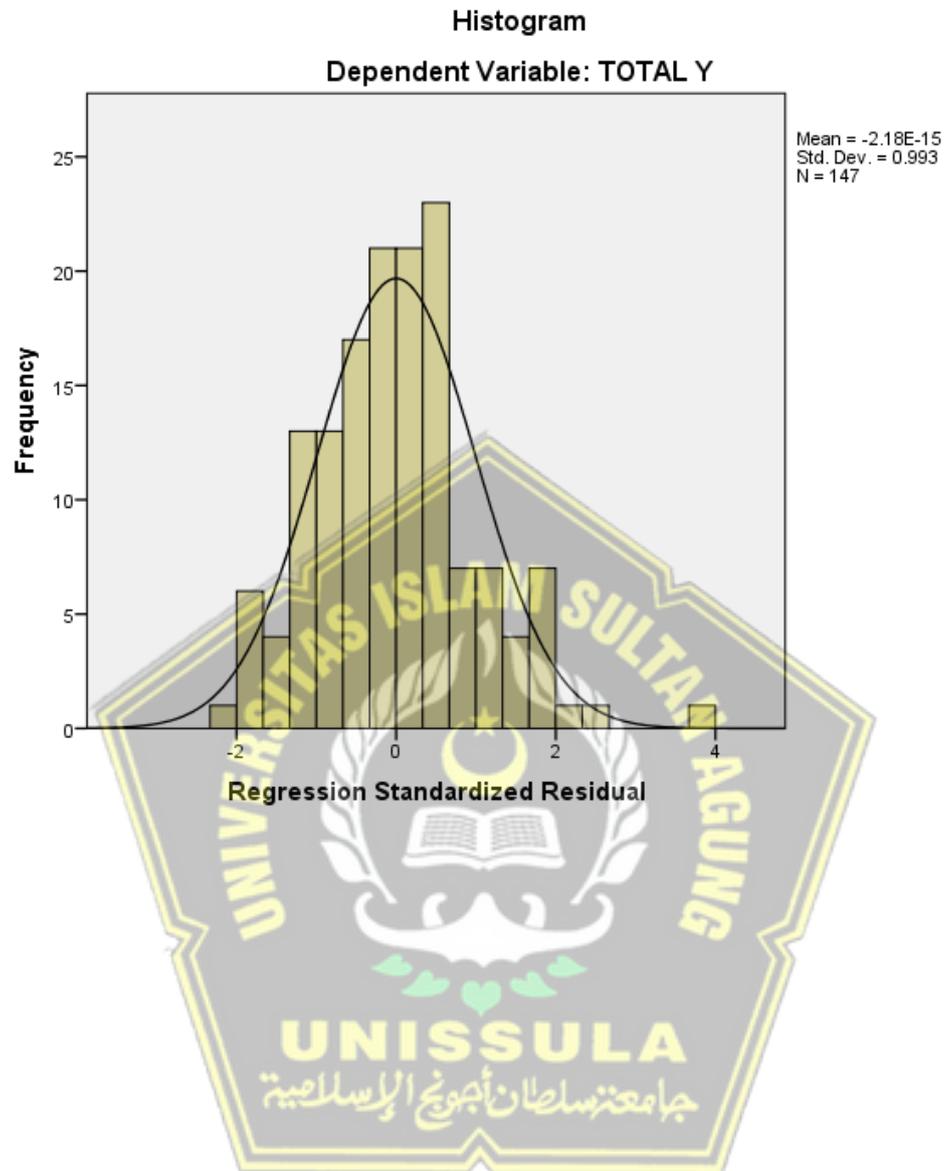
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Beta	Zero-order	Partial	Partial	Tolerance
1 (Constant)	99.908	6.567		15.213	.000					
TOTAL X1	-.518	.122	-.417	4.261	.000	-.532	-.335	-.298	.511	1.958
TOTAL X2	-.426	.254	-.164	1.681	.095	-.456	-.139	-.117	.511	1.958

a. Dependent Variable: TOTAL Y

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	36.22	58.58	49.46	5.008	147
Std. Predicted Value	-2.643	1.823	.000	1.000	147
Standard Error of Predicted Value	.646	2.219	1.062	.324	147
Adjusted Predicted Value	35.88	58.91	49.45	5.001	147
Residual	-16.379	29.489	.000	7.714	147
Std. Residual	-2.109	3.796	.000	.993	147
Stud. Residual	-2.143	3.820	.001	1.004	147
Deleted Residual	-16.910	29.864	.008	7.884	147
Stud. Deleted Residual	-2.170	4.016	.002	1.014	147
Mahal. Distance	.015	10.919	1.986	1.946	147
Cook's Distance	.000	.075	.007	.013	147
Centered Leverage Value	.000	.075	.014	.013	147

a. Dependent Variable: TOTAL Y



**Lampiran F. SURAT IZIN PENELITIAN DAN DOKUMENTASI
PENELITIAN**

G-1 Surat Izin Penelitian

G-2 Dokumentasi



G-1 Surat Izin Penelitian

	YAYASAN BADAN WAKAF SULTAN AGUNG UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG (UNISSULA) <small>Jl. Raya Kaligawe Km.4 Semarang 50112 Telp. (024) 6583584 (8 Sal) Fax.(024) 6582455 email : informasi@unissula.ac.id web : www.unissula.ac.id</small>	
	FAKULTAS PSIKOLOGI Bismillah Membangun Generasi Khaira Ummah	
Nomor	: 479/C.1/Psi-SAV/2021	Semarang, 19 Syawal 1442 H
Lampiran	: -	31 Mei 2021 M
Hal	: Permohonan Ijin Penyebaran Skala	
Kepada Yth.	: Ketua Forum Bidikmisi Unissula Semarang	
<p><i>Assalamualaikum wr. wb.</i></p> <p>Pimpinan Fakultas Psikologi UNISSULA dengan hormat memohonkan izin untuk mahasiswa berikut :</p>		
Nama	: Dian Naeli Sa'adah	
Nim	: 30701700001	
Nomor Telepon/HP	: 085802141574	
Alamat	: Pesantren Mahasiswa Unissula Jl Raya Kaligawe Km 04 Semarang	
Keperluan	: Penyebaran Skala Penelitian	
Judul/Tema	: Hubungan Antara Kepercayaan Diri Dan Konformitas Kelompok Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Bidikmisi Unissula.	
Subyek/Data	: Mahasiswa Bidikmisi Angkatan 2017-2020	
Dosen Pembimbing	: Agustin Handayani, S.Psi., M.Si	
Waktu Pelaksanaan	: Juni 2021 - Juli 2021	
Keterangan lainnya	: Diajukan dalam rangka menyelesaikan skripsi	
<p>Demikian, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.</p> <p><i>Wassalamu'alaikum wr. wb.</i></p>		
<p>a.n. Dekan Wakil Dekan I Fakultas Psikologi UNISSULA</p>  <p>Titin Suprihatin, S.Psi., M.Psi NIK. 210700011</p>		



YAYASAN BADAN WAKAF SULTAN AGUNG
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG (UNISSULA)

Jl. Raya Kaligawe Km 4 Semarang 50112 Telp. (024) 6583584 (8 Sal) Fax.(024) 6582455
email : informasi@unissula.ac.id web : www.unissula.ac.id

FAKULTAS PSIKOLOGI

Bismillah Membangun Generasi Khaira Ummah

Nomor : 480/C.1/Psi-SAV/2021 Semarang, 19 Syawal 1442 H
Lampiran : - 31 Mei 2021 M
Hal : Permohonan Ijin Penyebaran Skala

Kepada Yth. : Kepala LPKA
Universitas Islam Sultan Agung
Semarang

Assalamualaikum wr. wb.

Pimpinan Fakultas Psikologi UNISSULA dengan hormat memohonkan izin untuk mahasiswa berikut :

Nama : Dian Naeli Sa'adah
Nim : 30701700001
Nomor Telepon/HP : 085802141574
Alamat : Pesantren Mahasiswa Unissula Jl Raya Kaligawe Km 04 Semarang
Keperluan : Penyebaran Skala Penelitian
Judul/Tema : Hubungan Antara Kepercayaan Diri Dan Konformitas Kelompok Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Bidikmisi Unissula.
Subyek/Data : Mahasiswa Bidikmisi Unissula Angkatan 2017-2020
Dosen Pembimbing : Agustin Handayani, S.Psi., M.Si
Waktu Pelaksanaan : Juni 2021 - Juli 2021
Keterangan lainnya : Diajukan dalam rangka menyelesaikan skripsi

Demikian, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

a.n. Dekan
Wakil Dekan I
Fakultas Psikologi UNISSULA

Titin Suprihatin, S.Psi., M.Psi
NIK. 210700011



FORUM BIDIKMISI SULTAN AGUNG (FORBISA)
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
Alamat Jalan Raya Kaligawe KM.4 Semarang 50112
Email : forbisa.unissula@gmail.com Telp. +6285225812586 / +6282265288082



Nomor : 099/C.1/SEKUM/FORBISA/VI/2021
Lampiran : -
Hal : Pemberian Ijin Penelitian

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Psikologi
Universitas Islam Sultan Agung

Di tempat.

Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Puji syukur kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua. Shalawat serta salam kita haturkan kepada junjungan kita Nabi Agung Muhammad SAW. Semoga kita senantiasa diakui sebagai umatnya. Amin Ya Rabbal Alamin.

Menjawab surat nomor 479/C.1/Psi-SA/V/2021 perihal permohonan ijin penyebaran instrument penelitian untuk keperluan skripsi mahasiswa Fak.Psikologi:

Nama : Dian Naeli Sa'adah

Nim : 30701700001

Judul Skripsi : Hubungan Antara Kepercayaan Diri dan Konformitas Kelompok Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Bidikmisi Unissula

Dengan ini kami memberikan ijin kepada mahasiswa yang bersangkutan melaksanakan kegiatan yang dimaksud. Selanjutnya agar yang bersangkutan menindaklanjuti dengan sebaik-baiknya.

Demikian kami sampaikan. Atas perhatian yang diberikan kami sampaikan terima kasih.

Wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Semarang, 7 Juni 2021

Mengetahui

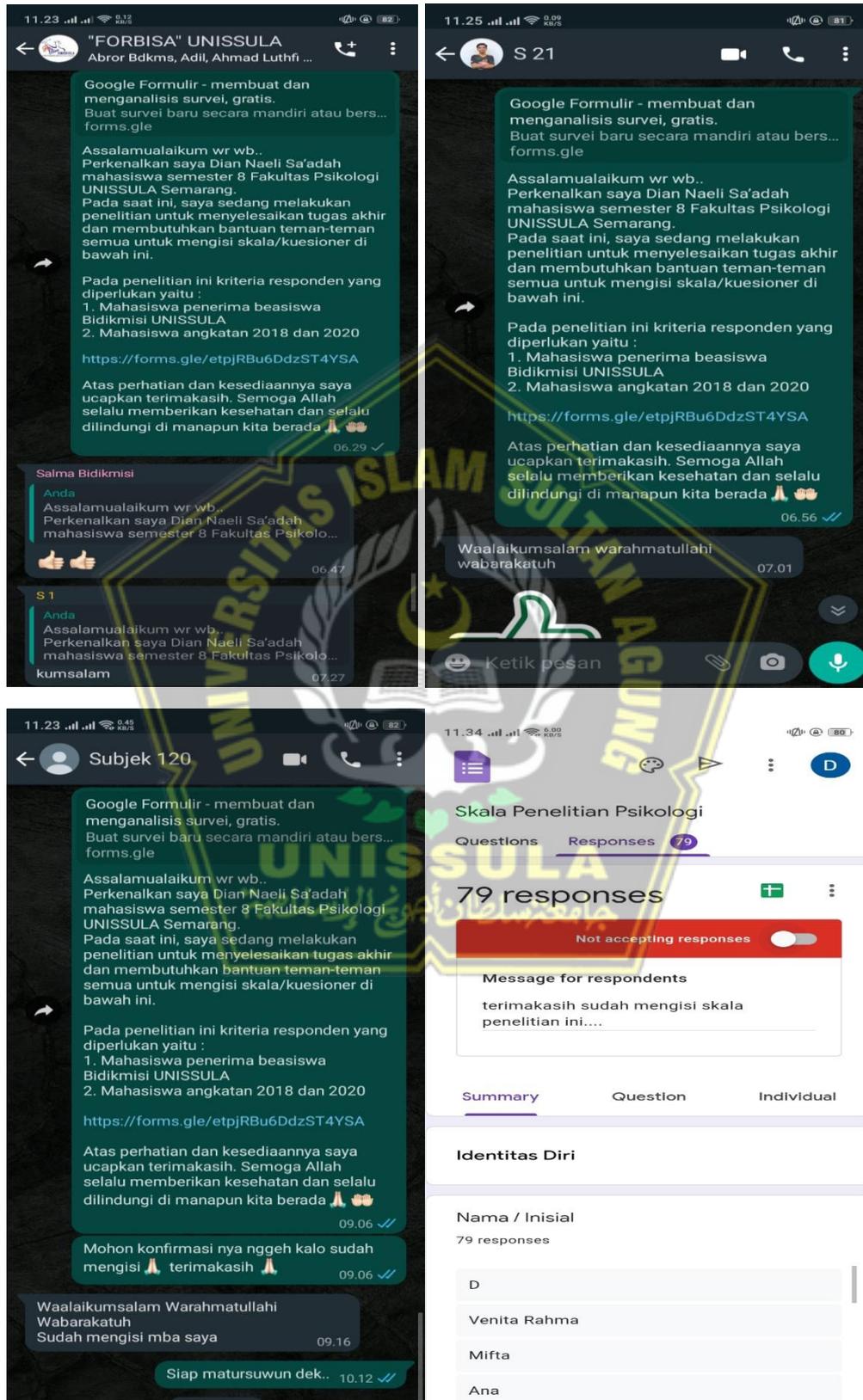
Ketua Umum

M. Khoirul Syafii
NIM.31501800069

Sekretaris Umum

Tri Wahyu Setvaningrum
NIM.34101800004

G-2 Dokumentasi



11.38 100% 0.04 KB/S

Untitled form

Questions Responses 147

Identitas diri

Description (optional)

Nama / Inisial

Short answer

Short answer text

Required

Angkatan *

2018

2020

Fakultas *

FAI

FBIK

FE

FH

FIK

FKIP

FPSI

FT

FTI

11.38 100% 1.00 KB/S

Untitled form

Questions Responses 147

Section 1 of 5

Skala Penelitian Dian

Assalamualaikum wr wb..

Perkenalkan Saya Dian Naeli Sa'adah mahasiswa semester 8 Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung Semarang. Pada saat ini, saya sedang melakukan penelitian untuk menyelesaikan tugas akhir, sehingga membutuhkan bantuan teman – teman semua untuk mengisi skala/ kuesioner di bawah ini.

Kriteria responden yang diperlukan pada penelitian ini yaitu :

1. Mahasiswa penerima beasiswa Bidikmisi Universitas Islam Sultan Agung
2. Mahasiswa angkatan 2018 dan 2020

Skala ini berisi pernyataan – pernyataan dengan beberapa pilihan jawaban. Dalam hal ini tidak ada jawaban BENAR maupun SALAH. Maka dari itu, teman – teman silahkan menjawab pernyataan dibawah ini sesuai dengan diri sendiri ataupun pengalaman dari teman – teman sekalian.

Semua jawaban dan data diri yang diberikan oleh teman – teman akan terjaga kerahasiaannya dan hanya digunakan untuk kepentingan penelitian ini.

Atas perhatian dan keluangannya waktu untuk mengisi saya ucapkan terimakasih 😊

Wassalamualaikum wr wb..

Note : akan ada undian hadiah pulsa untuk 10 orang yang beruntung jadi silahkan bisa isi nomor yang aktif pada kolom di bawah ini (undian dilakukan secara acak)

147 responses

Not accepting responses

Message for respondents

This form is no longer accepting respon...

Summary Question Individual

Identitas diri

Nama / Inisial

134 responses

R

Rifki

Fitri

Skala Penelitian Psikologi

Questions Responses 79

Fakultas

- FAI
- FBIK
- FKIP
- FE
- FH
- FT
- FTI
- FPSI
- FIK

no wa

Short answer text

Skala Penelitian Psikologi

Questions Responses 79

Skala Penelitian

1

PETUNJUK PENGISIAN :

1. Sebelum mengisi pernyataan, bacalah petunjuk pengisian dengan cermat
2. Berilah tanda (dengan cara meng-Klik) pada salah satu kolom : Sangat Tidak Sesuai, Tidak Sesuai, Sesuai, atau Sangat Sesuai dengan keadaan anda sesungguhnya
3. Setiap pernyataan hanya memiliki satu jawaban
4. Semua jawaban BENAR, tidak ada yang salah oleh karena itu jawablah pernyataan-pernyataan berikut sesuai dengan keadaan yang anda alami dengan JUJUR
5. Pastikan semua pernyataan sudah terisi semua, lalu klik submit/ kirim

keterangan :

Sangat Tidak Sesuai : Bila pernyataan tersebut SANGAT TIDAK SESUAI dengan diri anda

Tidak Sesuai : Bila pernyataan tersebut TIDAK SESUAI dengan diri anda

Sesuai : Bila pernyataan tersebut SESUAI dengan diri anda

Sangat Sesuai : Bila pernyataan tersebut SANGAT SESUAI dengan diri anda

1. Saya membeli produk berdasarkan keinginan

STS

TS

S

SS

2. Saya malas membeli barang meskipun banyak promo

STS

TS

S

SS

Skala Penelitian Psikologi

Questions Responses 79

Section 1 of 4

Skala Penelitian

Dian

Assalamualaikum wr wb..
Perkenalkan Saya Dian Naeli Sa'adah mahasiswa semester 8 Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung Semarang. Pada saat ini, saya sedang melakukan penelitian untuk menyelesaikan tugas akhir, sehingga membutuhkan bantuan teman – teman semua untuk mengisi skala/ kuesioner di bawah ini.

Kriteria responden yang diperlukan pada penelitian ini yaitu :

1. Mahasiswa penerima beasiswa Bidikmisi Universitas islam Sultan Agung
2. Mahasiswa angkatan 2017 dan 2019

Skala ini berisi pernyataan – pernyataan dengan beberapa pilihan jawaban. Dalam hal ini tidak ada jawaban BENAR maupun SALAH. Maka dari itu, teman – teman silahkan menjawab pernyataan dibawah ini sesuai dengan diri sendiri ataupun pengalaman dari teman – teman sekalian.