

**HUBUNGAN ANTARA KONTROL DIRI DAN GAYA HIDUP HEDONIS
DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PENGGUNA *E-MONEY* PADA
MAHASISWA**

Skripsi

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana (S1)
Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung Semarang



Disusun oleh:

Yuniar Anggraeni

(30701800145)

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG SEMARANG**

2022

PERSETUJUAN PEMBIMBING

HUBUNGAN ANTARA KONTROL DIRI DAN GAYA HIDUP HEDONIS DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PENGGUNA E-MONEY PADA MAHASISWA

Dipersiapkan dan disusun oleh :

Yuniar Anggraeni
30701800145

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

Pembimbing

Tanggal



Titin Suprihatin, S.Psi, M.Psi, Psikolog

25 Juli 2022

Semarang, 25 Juli 2022

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Psikologi

Universitas Islam Sultan Agung



Joko Kurno, S.Psi., M.Si

NIK. 210799001

HALAMAN PENGESAHAN

HUBUNGAN ANTARA KONTROL DIRI DAN GAYA HIDUP HEDONIS DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PENGGUNA E-MONEY PADA MAHASISWA

Dipersiapkan dan disusun oleh:

Yuniar Anggraeni

Nim: 30701800145

Telah dipertahankan didepan Dewan Penguji
pada tanggal 03 Agustus 2022

Dewan Penguji

1. Agustin Handayani, S.Psi, M.Si
2. Anisa Fitriani, S.Psi, M.Psi, Psikolog
3. Titin Suprihatin, S.Psi, M.Psi, Psikolog

Tanda Tangan

Skripsi ini telah diterima sebagai persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Psikologi

Semarang, 23 Agustus 2022

Mengetahui

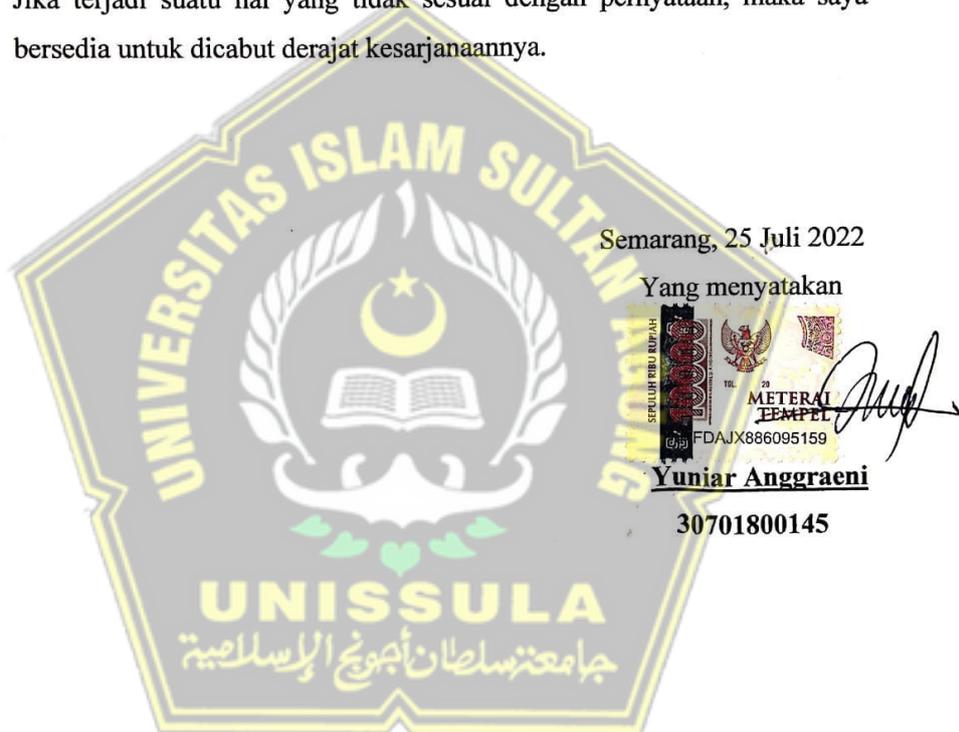


Joko Kuncoro, S.Psi, M.Si
NIK. 210799001

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini, Saya Yuniar Anggraeni dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh derajat kesarjanaaan disuatu perguruan tinggi manapun.
2. Sepanjang pengetahuan saya, skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang secara penuh/dirilis oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka
3. Jika terjadi suatu hal yang tidak sesuai dengan pernyataan, maka saya bersedia untuk dicabut derajat kesarjanaannya.



MOTTO

Tidaklah mungkin bagi matahari mengejar bulan dan malam pun tidak dapat mendahului siang. Masing-masing beredar pada garis edarnya.

-QS. Yasin: 40

Berikanlah kepada kerabat dekat haknya, (juga kepada) orang miskin dan orang yang dalam perjalanan. Janganlah kamu menghambur-hamburkan hartamu secara boros.

-QS. Al Insira: 26

Aku sesuai prasangka hambaku padaku. Jika prasangka itu baik, maka kebaikan baginya. Dan apabila prasangka itu buruk, maka keburukan baginya.

-HR. Muslim no. 4849

Jika kamu menginginkan kekuasaan, kendalikan narasi di kepala orang lain. Jika kamu mencari kebahagiaan, kendalikan narasi di kepalamu sendiri.

-Johnny Uzan

Saya telah belajar untuk mencari kebahagiaan saya dengan membatasi keinginan saya, daripada berusaha memuaskannya.

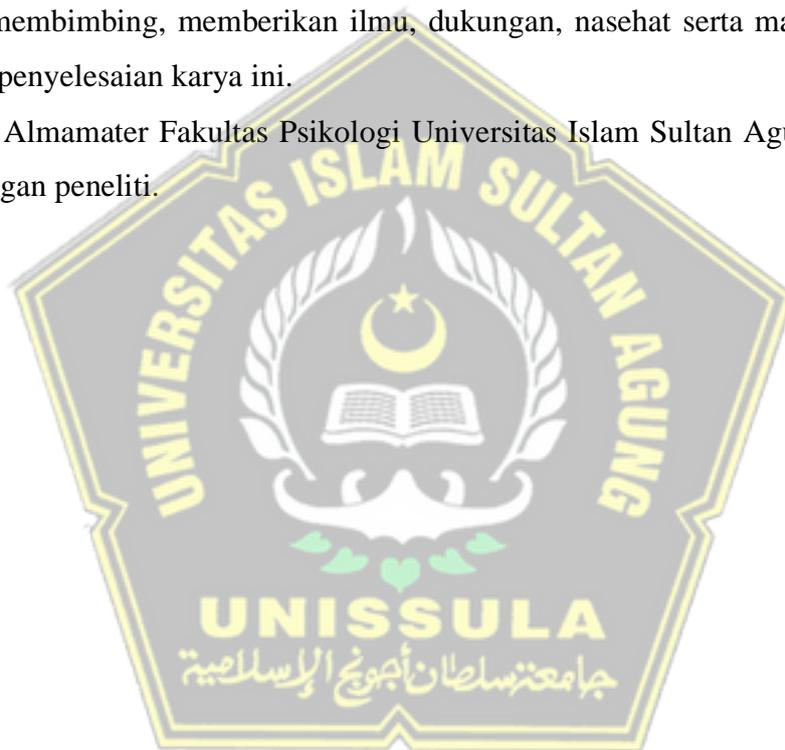
-John Stuart Mill

PERSEMBAHAN

Dengan mengucap syukur Alhamdulillah, Saya persembahkan karya ini untuk kedua orang tua tercinta, Bapak Imam Supriyadi dan Ibu Kunaenah yang tak henti-henti memberikan dukungan scara emosional dan finansial, doa, cinta dan kasih sayang yang tulus. Serta kakakku tersayang Torik Fahmi dan Devi Atika yang selalu memberi dukungan dan semangat.

Dosen pembimbing Ibu Titin Suprihatin, S.Psi., M.Psi, Psikolog yang telah sabar membimbing, memberikan ilmu, dukungan, nasehat serta masukan selama proses penyelesaian karya ini.

Almamater Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung Semarang kebanggan peneliti.



DAFTAR ISI

COVER	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN.....	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
KATA PENGANTAR.....	xii
ABSTRAK.....	xiv
<i>ABSTRACT</i>	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
BAB II LANDASAN TEORI.....	8
A. Perilaku Konsumtif.....	8
1. Pengertian Perilaku Konsumtif.....	8
2. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Perilaku Konsumtif.....	9
3. Aspek-Aspek Perilaku Konsumtif.....	12
B. Kontrol Diri.....	14
1. Pengertian Kontrol Diri.....	14
2. Aspek-aspek Kontrol Diri.....	16
3. Ciri-Ciri Kontrol Diri.....	18
C. Gaya Hidup Hedonis.....	19
1. Pengertian Gaya Hidup Hedonis.....	19
2. Aspek-Aspek Gaya Hidup Hedonis.....	21
3. Ciri-Ciri Hedonis.....	22
D. Hubungan Antara Kontrol Diri dan Gaya Hidup Hedonis Dengan Perilaku Konsumtif.....	23
E. Hipotesis.....	25
BAB III METODE PENELITIAN.....	26
A. Identifikasi Variabel Penelitian.....	26
B. Definisi Operasional.....	26

1.	Perilaku Konsumtif.....	26
2.	Kontrol Diri	26
3.	Gaya Hidup Hedonis	27
C.	Populasi, Sampel, Teknik Pengambilan Sampel.....	27
1.	Populasi	27
2.	Sampel	28
3.	Teknik Pengambilan Sampel.....	28
D.	Metode Pengumpulan Data	28
1.	Skala Perilaku Konsumtif.....	28
2.	Skala Kontrol Diri	29
3.	Skala Gaya Hidup Hedonis	29
E.	Validitas, Uji Daya Beda Aitem, dan Reliabilitas Alat Ukur	30
1.	Validitas.....	30
2.	Uji Daya Beda Aitem	30
3.	Reliabilitas Alat Ukur.....	31
F.	Teknik Analisis	31
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		32
A.	Orientasi Kancha dan Persiapan Penelitian.....	32
1.	Orientasi Kancha Penelitian	32
2.	Persiapan Penelitian.....	33
B.	Pelaksanaan Penelitian	39
C.	Analisis Data dan Hasil Pembahasan.....	40
1.	Uji Asumsi.....	40
2.	Uji Hipotesis.....	41
D.	Deskripsi Variabel Penelitian.....	43
1.	Deskripsi Data Skor Perilaku Konsumtif	43
2.	Deskripsi Data Skor Kontrol Diri.....	44
3.	Deskripsi Data Skor Gaya Hidup Hedonis.....	46
E.	Pembahasan.....	47
F.	Kelemahan Penelitian.....	52
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		53
A.	Kesimpulan	53
B.	Saran.....	53
DAFTAR PUSTAKA		55
LAMPIRAN		60

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Data Populasi	27
Tabel 2 <i>Blueprint</i> Skala Perilaku Konsumtif	29
Tabel 3 <i>Blueprint</i> Skala Kontrol Diri	29
Tabel 4 <i>Blueprint</i> Skala Gaya Hidup Hedonis	30
Tabel 5 Sebaran Aitem Skala Perilaku Konsumtif	35
Tabel 6 Sebaran Aitem Skala Kontrol Diri	35
Tabel 7 Sebaran Aitem Skala Gaya Hidup Hedonis	36
Tabel 8 Skala Perilaku Konsumtif	37
Tabel 9 Skala Kontrol Diri	38
Tabel 10 Skala Gaya Hidup Hedonis	38
Tabel 11 Penomoran Ulang Skala Perilaku Konsumtif	39
Tabel 12 Penomoran Ulang Skala Kontrol Diri	39
Tabel 13 Penomoran Ulang Skala Gaya Hidup Hedonis	39
Tabel 14 Hasil uji Normalitas	40
Tabel 15 Norma Kategorisasi Skor	43
Tabel 16 Deskripsi Skor Skala Perilaku Konsumtif	44
Tabel 17 Kategorisi Skor Subjek Skala Perilaku Konsumtif	44
Tabel 18 Deskripsi Skor Skala Kontrol Diri	45
Tabel 19 Kategorisasi Skor Subjek Skala Kontrol Diri	45
Tabel 20 Deskripsi Skor Skala Gaya Hidup Hedonis	46
Tabel 21 Kategorisasi Skor Subjek Skala Gaya Hidup Hedonis	47

UNISSULA
جامعة سلطان أبوبنوع الإسلامية

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Deskripsi Skala Perilaku Konsumtif	44
Gambar 2. Deskripsi Skala Kontrol Diri.....	46
Gambar 3. Deskripsi Skala Gaya Hidup Hedonis.....	47



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	61
Lampiran 2	69
Lampiran 3	94
Lampiran 4	110
Lampiran 5	115
Lampiran 6	142
Lampiran 7	150
Lampiran 8	154



KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan inayah-Nya yang telah diberikan kepada peneliti sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan sesuai harapan peneliti. Skripsi ini merupakan tugas akhir yang harus ditempuh untuk menyelesaikan program S1 Psikologi di Universitas Islam Sultan Agung Semarang. Peneliti menyadari dalam proses penyusunan skripsi ini banyak kendala dan rintangan dalam prosesnya namun berkat dukungan, bantuan dan dorongan dari semua pihak baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga peneliti berhasil melewati rintangan yang ada. Oleh karena itu, peneliti ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Bapak Joko Kuncoro, S.Psi., M.Si selaku Dekan Fakultas Psikologi UNISSULA yang telah membantu dalam proses akademik maupun penelitian.
2. Ibu Titin Suprihatin, S.Psi., M.Psi, Psikolog selaku dosen pembimbing dan wali dosen yang telah bersedia meluangkan waktu, mengarahkan dan memberi dukungan selama proses penyusunan skripsi dan perkuliahan berlangsung.
3. Rektor Universitas Islam Sultan Agung Semarang terima kasih telah memberikan izin untuk melakukan penelitian.
4. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung Semarang, terimakasih atas ilmu, tuntunan serta segala bantuan bimbingan selama proses Pendidikan perkuliahan berlangsung.
5. Bapak dan Ibu Staf TU serta perpustakaan Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung Semarang, terimakasih atas kerja keras dalam memberi pelayanan fasilitas selama masa perkuliahan hingga penyelesaian skripsi.
6. Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang angkatan 2019-2021, terimakasih telah berpartisipasi untuk menyumbangkan data dalam penelitian ini, tanpa partisipasi kalian penelitian ini tidak akan terjadi dan tidak mungkin selesai.

7. Kepada Fakultas Ekonomi yang telah memberikan izin untuk dilakukannya penelitian saya ucapkan terimakasih.
8. Semua peneliti sebelumnya yang telah memberikan sumbangsih berupa teori dan hasil penelitian sebagai bentuk dukungan terhadap penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Orang tuaku, Bapak Imam Supriyadi dan Ibu Kunaenah yang selalu memberikan dukungan baik secara emosional maupun finansial serta memberikan doa terbaiknya.
10. Kakakku Torik Fahmi dan Devi Atika yang selalu memberikan dukungan dan semangatnya dalam proses ini.
11. Teman-teman kelas C angkatan 2018 fakultas Psikologi atas kebersamaannya selama hampir 4 tahun, semua canda dan tawa memberikan warna dalam proses perkuliahan
12. Sahabat-sahabatku yang sangat supportif Isna, Meli, Ganang, Lola, Oyen, Hesti, Anto, Hani terimakasih selalu memberikan dukungan dan menjadi tempat bercerita.
13. Teman-temanku yang sangat baik Widya, Rista, Ratna, Aqila, Hana, Naila yang selalu memberikan dukungan dan canda tawa selama perkuliahan
14. Teman seperjuangan bimbingan Furi, Irma, Indah terimakasih sudah berproses bersama.
15. Tuhanku, Allah SWT terimakasih atas berkatmu memberikan rahmat ketulusan, cinta dan perlindungan dalam setiap jalanku sehingga aku mampu berada setingkat lebih maju dalam versi terbaikku.

Skripsi ini telah dikerjakan melalui proses terbaiknya. Peneliti menyadari dengan segala keterbatasan yang peneliti miliki, sungguh karya ini masih jauh dari karya yang sempurna dan masih banyak keterbatasan yang harus diperbaiki. Peneliti berharap bahwa skripsi ini dapat bermanfaat, khususnya bagi pengembangan ilmu psikologi.

Semarang



Penulis

**HUBUNGAN ANTARA KONTROL DIRI DAN GAYA HIDUP HEDONIS
DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PENGGUNA E-MONEY PADA
MAHASISWA**

Oleh:

Yuniar Anggraeni, Titin Suprihatin

Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Email: yuniaranggr@std.unissula.ac.id, titin@unissula.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara kontrol diri dan gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif pengguna *e-money* pada mahasiswa. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah mahasiswa aktif prodi Manajemen Fakultas Ekonomi UNISSULA yang menggunakan *e-money* sebagai media transaksi pembayaran dengan jumlah sampel sebanyak 250 responden. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *cluster random sampling* untuk menentukan sampel. Penelitian ini menggunakan tiga alat ukur, yaitu skala perilaku konsumtif dengan koefisien reliabilitas 0,813, skala kontrol diri dengan koefisien reabilitas 0,839 dan skala gaya hidup hedonis dengan koefisien reabilitas 0,780. Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi ganda dua prediktor dan korelasi parsial. Hasil uji hipotesis pertama menunjukkan adanya hubungan yang signifikan antara kontrol diri dan gaya hidup hedonis terhadap perilaku konsumtif pengguna *e-money* pada mahasiswa dengan koefisien regresi 0,762 dan $p = 0,000$ ($p < 0,01$). Hasil uji hipotesis kedua antara kontrol diri terhadap perilaku konsumtif dengan mengontrol variabel gaya hidup hedonis diperoleh koefisien korelasi $r_{x1y} = -0,476$ dengan taraf signifikansi $p = 0,000$ ($p < 0,01$) dan hipotesis ketiga antara variabel gaya hidup hedonis terhadap perilaku konsumtif dengan mengendalikan variabel kontrol diri diperoleh koefisien korelasi $r_{x2y} = 0,485$ dengan taraf signifikansi $p = 0,000$ ($p < 0,01$).

Kata kunci: Perilaku konsumtif, kontrol diri, gaya hidup hedonis

**THE RELATIONSHIP BETWEEN SELF-CONTROL AND A HEDONISTIC
LIFESTYLE WITH THE CONSUMPTIVE BEHAVIOR OF E-MONEY
USERS IN COLLEGE STUDENTS**

By:

Yuniar Anggraeni, Titin Suprihatin,

Fakulty of Psychology Sultan Agung Islamic University

Email: yuniaranggr@std.unissula.ac.id, titin@unissula.ac.id

ABSTRACT

This research aimed to determine the relationship between self-control and a hedonistic lifestyle with the consumptive behavior of e-money users in college students. The population used in this study were active students of the Management study program, Faculty of Economics, UNISSULA who used e-money as a medium for payment transactions with a total sample of 250 respondents. The sampling technique in this study used a cluster random sampling technique to determine the sample. This study used three measuring instruments, consumptive behavior scale with a reliability coefficient of 0.813, the self-control scale with a reliability coefficient of 0.839 and the hedonistic lifestyle scale with a reliability coefficient of 0.780. The data analysis technique used in this research was the two predictors analysis regression technique and partial correlation technique. The results of the first hypothesis test showed a significant relationship between self-control and hedonistic lifestyle to the consumptive behavior of e-money users in college students a regression coefficient of 0.762 with $p = 0.000$ ($p < 0.01$). The results of the second hypothesis test between self-control of consumptive behavior by controlling hedonistic lifestyle variables obtained a correlation coefficient $r_{x1y} = -0.476$ with a significance level $p = 0.000$ ($p < 0.01$), and the third hypothesis between hedonistic lifestyle variables to consumptive behavior by controlling self-control variables obtained a correlation coefficient $r_{x2y} = 0.485$ with a significance level $p = 0.000$ ($p < 0.01$).

Keywords: Consumptive behavior, self-control, hedonistic lifestyle

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perilaku konsumtif masyarakat disebabkan adanya kemajuan zaman yang tidak dapat disangkal, menciptakan inovasi yang cepat dan keberadaan manusia yang dinamis disertai dengan tingkat upah yang lebih tinggi. Cara berperilaku masyarakat saat ini sedang mengalami pergeseran, dari sekadar memenuhi kebutuhan primer, berubah menjadi kebutuhan opsional, tersier, dan komplementer yang memuaskan dan cenderung boros. Perilaku konsumtif ialah cara berperilaku membeli produk tanpa pemikiran yang matang dan berfokus pada keinginan daripada kebutuhan (Fattah, 2018).

Pemenuhan kebutuhan yang terus bergeser ini mendorong manusia pada kehidupan yang selaras dengan lingkungan. Perilaku konsumtif ialah tindakan yang tidak logis dan tergesa-gesa yang mengakibatkan pemborosan keuangan dan pembengkakan biaya. Perilaku belanja yang irasional dan obsesif dicirikan oleh orang-orang yang melakukan pembelian yang tidak dimotivasi oleh kebutuhan mereka yang paling mendesak melainkan oleh preferensi mereka. Masyarakat didorong untuk memiliki akses tak terbatas terhadap informasi barang atau administrasi yang ideal berkat kemajuan teknologi komunikasi dan inovasi elektronik, yang membuat mereka lebih rentan terhadap efek konsumtif (Asisi, 2020).

Pemanfaatan uang elektronik terus berkembang dari tahun ke tahun. Informasi terbaru dari Bank Indonesia menunjukkan 319 juta uang elektronik beredar di Indonesia pada Februari 2020. Jumlah ini melebihi jumlah penduduk Indonesia secara keseluruhan. Menurut liputan6.com, Kepala BPS (Badan Pusat Statistik) menyatakan bahwa saat ini ada 267 juta orang yang tinggal di Indonesia (Gideon dan Arthur, 2020). Hal tersebut menunjukkan antusias masyarakat menggunakan uang elektronik yang tinggi dan berbanding lurus dengan perilaku konsumtif masyarakat yang mengalami peningkatan.

Menurut penelitian Saragih dan Ramdhany (Chita et al., 2015) Kata "*online shopping*" muncul karena semakin banyak produsen dan perusahaan *e-commerce* yang menawarkan barang-barang mereka secara online. *Online shopping* adalah jenis transaksi baru yang dapat dilakukan secara mandiri di berbagai lokasi atau secara langsung di seluruh dunia tanpa memerlukan interaksi tatap muka langsung. *Online shopping* pada *e-commerce* digunakan untuk metode pembayaran menggunakan elektronik *money* guna mendapatkan beberapa keuntungan dan kemudahan bagi para pengguna. *E-money* memudahkan masyarakat untuk melakukan transaksi keuangan, terutama yang cepat dan bernilai kecil. Beberapa aplikasi *e-money* menarik perhatian penggunanya dengan menawarkan promo dan hadiah. Keunggulan yang ditawarkan berupa kemudahan proses pembayaran. Keuntungan pengembangan *e-money* antara lain mengurangi jumlah *cash handling* yang ditangani pelaku usaha, dan mencegah peredaran uang palsu. Salah satu pengguna *e-money*, yaitu mahasiswa.

Hasil *polling* Tokopedia tahun 2020 selama wabah COVID-19, menunjukkan sebagian besar mahasiswi membelanjai jumlah pembelian, penawaran, pemborosan uang tunai, dan pembayaran di Tokopedia. Biasanya, pembelian dilakukan untuk hal-hal yang berkaitan dengan kecantikan, gawai, kesehatan, *mode*, perhiasan, dan perlengkapan. Sebagian dari masyarakat konsumtif, mahasiswa merupakan 66,28% dari populasi, dan mereka berbelanja rata-rata tiga kali seminggu. Hasil persentase mahasiswa berjumlah 33,72%. Ningrum (2011) menyatakan jika perilaku konsumtif tidak dihentikan dan dikendalikan, pada akhirnya mahasiswa telah menanamkan perilaku konsumtif.

Baik orang dewasa maupun remaja rentan terhadap fenomena ini. Hal ini disebabkan pola konsumtif terbentuk ketika usia remaja. Pola konsumsi remaja biasanya mudah terbujuk oleh rayuan iklan, promosi, diskon, mengikuti teman, tidak realistis, dan biasanya akan menghabiskan uang. Masa remaja ditandai dengan periode waktu yang tidak realistis (Hurlock, 2004). Masa remaja melihat hidup menurut perspektifnya sendiri yang tidak benar-benar sesuai dengan perspektif orang lain dan sesuai kenyataan. Kestabilan emosi remaja membuat mereka lebih

sulit untuk bertindak secara bertanggung jawab ketika diberikan situasi yang melibatkan peran konsumen dan terlibat dalam perilaku konsumtif.

Pada kenyataannya, sering dijumpai mahasiswa mengikuti *trend* saat ini dan meniru gaya hidup hedonis. Gaya hidup mahasiswa mengalami perubahan yang bukan merupakan suatu kebutuhan. Mahasiswa hanya mengikuti *trend* yang menjadi sorotan masyarakat saat ini. Seperti yang terjadi pada kalangan mahasiswa Manajemen sekarang ini, banyak mahasiswa yang merasa tertarik untuk merubah penampilan dan gaya hidupnya sampai mengonsumsi suatu barang yang bukan lagi sebagai pemenuhan kebutuhan dasar manusia namun sebagai alat pemuas keinginan yang didalamnya terdapat berbagai simbol mengenai peningkatan status, kelas, gaya, prestise, serta citra yang ingin ditampilkan melalui barang tersebut. Perubahan gaya hidup mahasiswa terpengaruh dari perkembangan zaman dan teknologi yang memudahkan berbelanja dalam genggamannya, yaitu dengan berbelanja online dengan banyak pilihan barang dan diskon yang ditawarkan. Mahasiswa berlomba-lomba untuk membeli barang *branded* untuk menunjang pemapilan dirinya agar menarik perhatian sekitar.

Perubahan perilaku menjadi konsumtif selain dari penggunaan barang juga dapat dilihat dari aspek makanan. Dahulu mahasiswa berdiskusi cukup dengan pergi ke perpustakaan atau taman yang ada di lingkungan kampus. Akan tetapi hal tersebut sudah berubah dengan menjamurnya *coffe shop* di masyarakat. Mahasiswa akan pergi ke *coffe shop* untuk sekedar berdiskusi atau menghabiskan waktunya daripada pergi ke perpustakaan. Perubahan ini menunjukkan status pribadi mahasiswa agar terlihat lebih terpadang “keren” dibandingkan orang lain.

Penelitian Mintarti (2016) menunjukkan bahwa mahasiswa menghabiskan uang saku untuk membeli produk bermerek hanya mengikuti teman dan ingin diperhatikan oleh teman-temannya, dibandingkan dengan membeli kebutuhan perkuliahan, seperti buku. Perilaku mahasiswa tersebut dapat membuat mahasiswa terjebak pada perilaku konsumtif. Mahasiswa rela mengeluarkan uang hanya untuk memuaskan keinginannya, bukan kebutuhannya. Fattah, Indriayu (2018) menyatakan pengambilan keputusan konsumen, yang mendasari perilaku mengikuti tren tampak tidak rasional. Tidak menjadi masalah membeli barang

untuk memenuhi kebutuhan selama itu memenuhi kebutuhan dasar. Hal ini diperkuat oleh pendapat Manurung (2010) membuat keputusan bukanlah tugas yang sederhana karena tergantung pada sejumlah faktor. Oleh karena itu, orang harus belajar bagaimana membuat keputusan (Astuti et al., 2016). Schiff dan Kanuk (2004) menyatakan konsumen mungkin terpengaruh oleh faktor emosional, seperti status, harga diri, dan perasaan cinta, serta oleh hal-hal lain yang bersifat pribadi. Hal ini yang dapat memicu perilaku konsumtif muncul. Perubahan gaya hidup yang meningkat menuju kemewahan, serta berlebihan, berfoya-foya, mengakibatkan perubahan perilaku konsumtif pada diri individu tersebut (Solomon, 2002).

Berdasarkan informasi dari pra-survei yang diberikan kepada mahasiswa di Kota Semarang oleh peneliti, terdapat 7 dari 10 mahasiswa yang diwawancarai menggunakan elektronik *money* (Ovo, Gopay, Dana, LinkAja, Brizi) dapat mempengaruhi perilaku konsumtif. Hal ini dikarenakan mahasiswa lebih cenderung membelanjakan uang mereka ketika pembayarannya sederhana. Para mahasiswa sering membeli produk terbaru untuk mengikuti *trend* yang dapat ditemukan dengan mudah di sosial media, sehingga menimbulkan perilaku konsumtif dengan berbelanja *online*. Pada umumnya mahasiswa tidak memiliki pekerjaan dan bergantung pada orang tua untuk mencari uang jajan. Berikut hasil wawancara peneliti dengan 4 narasumber.

“Dalam seminggu saya bisa berbelanja lebih dari 3 kali. Tergantung ada tidak barang yang menarik. Pada dasarnya barang tersebut dibutuhkan, tetapi ada beberapa yang sudah saya punya tapi saya tertarik untuk membeli yang lain karena desainnya yang lebih lucu atau pas ada promo.” (PR, 21 tahun)

“Saya sering berbelanja di online shop untuk mendapatkan cashback dan promo yang ada. Apalagi sekarang metode pembayaran sudah gampang tidak perlu uang cash seperti dulu jadi terkadang karena akses yang terlalu mudah tersebut saya membeli barang yang tidak terlalu dibutuhkan. Bahkan Ketika saya berbelanja di mall sekarang lebih banyak menggunakan e-money daripada uang cash karena banyak promo seperti pada ovo, gopay, shopeepay”. (RA, 21 tahun)

“Untuk urusan berbelanja saya sering tergiur oleh iklan-iklan yang lewat di handphone apalagi gratis ongkir dengan promo yang banyak. Apalagi sekarang banyak trend fashion yang lucu-lucu. Jadi saya bisa berbelanja lebih dari yang dibutuhkan. Ditambah dengan saat ini dibebberapa aplikasi seperti Shopee, Tokopedia apabila pembayarannya dilakukan bukan

dengan sistem COD maka ada gratis ongkir atau potongan harga voucher khusus pengguna e-money." (IF, 22 tahun)

"Sekarang saya lebih suka belanja yang pembayarannya lewat e-money. Soalnya banyak cashback dan promo. Apalagi sekarang trend fashion itu cepat banget gantinya. Jadi harus bisa menyesuaikan dengan trend yang ada. Kalau engga gitu ya nanti penampilannya beda sendiri dengan teman-teman yang lain. Terkadang cukup pusing juga kalau uang saku yang seharusnya untuk kebutuhan kosan dipakai terus-menerus." (ANK, 21 tahun)

Kesimpulan wawancara di atas terlihat jelas mahasiswa menunjukkan perilaku konsumtif. Hal ini karena mahasiswa ingin dianggap ada dengan penampilan mereka dan mengejar *trend*, sehingga mereka sejalan dengan teman-teman mereka dan lingkungan sosial. Perilaku ini menggambarkan gaya hidup yang hedon.

Beberapa penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Fttah, Indriayu (2018), Astuti et al., (2016), dan Minarti (2016) literasi keuangan, uang elektronik, gaya hidup, dan kontrol diri merupakan beberapa variabel yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif seseorang. Penelitian yang dilaksanakan oleh Kasali (Bhineka, 2015) menunjukkan bahwa di waktu senggang, 30,8% mahasiswa mengaku lebih suka nongkrong di mal bersama teman-temannya. Penggunaan uang menjadi perhatian utama dengan 49,4% responden menggunakannya untuk makanan, 19,5% untuk perlengkapan sekolah, 9,8% untuk liburan dan hiburan, 9,4% untuk pakaian, 8,8% untuk tabungan, 2,3% untuk kaset, 0,6% untuk aksesoris, dan 0,4% untuk yang tidak menjawab. Hasil tersebut menunjukkan perilaku konsumtif pada golongan tinggi dan termasuk gaya hidup hedonis. Orang yang tinggal di perkotaan cenderung berperilaku konsumtif khususnya para remaja.

Gaya hidup hedonis ialah wujud gaya hidup yang berdaya tarik dikalangan remaja. Remaja sering memilih kehidupan yang nyaman, mewah tanpa harus bekerja keras (Gushvinalti, 2010). Gaya hidup hedonis dicirikan oleh perilaku mencari kesenangan, preferensi untuk harta benda, dan ingin diperhatikan oleh individu lain disekitarnya (Nadzir & Ingarianti, 2015). Menurut penelitian yang dilaksanakan Rachma (2017) cara hidup hedonis dan pola perilaku konsumsi mahasiswa jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi angkatan 2015 UIN Maulana

Malik Ibrahim Malang berkorelasi positif. Hal ini menyiratkan bahwa tingginya tingkat hedonisme mahasiswa mengarah pada perilaku yang lebih konsumtif.

Penelitian Antonides (Fitriana dan Koentjoro, 2019) memiliki kontrol diri sangat penting saat melakukan pembelian. Kontrol diri mampu memotivasi dan mengatur orang membuat keputusan keuangan yang bijaksana. Individu yang dapat mengontrol diri, mengarahkan perilaku belanja tergantung pada situasi, tidak mudah terpengaruh oleh penawaran harga murah atau diskon, yakin dengan penampilannya, dapat mengelola uang dengan lebih efisien.

Penelitian yang telah dilaksanakan Anggreini & Mariyanti (2014) menunjukkan bahwa mahasiswa Universitas Esa Unggul memiliki hubungan negatif antara kontrol diri dan perilaku konsumtif. Semakin kuat kontrol diri mahasiswa, semakin lemah perilaku konsumtif yang mereka lakukan, dan sebaliknya. Tripambudi dan Indrawati (2020) menyatakan kontrol diri dan perilaku konsumtif berkorelasi negatif dalam pembelian gadget mahasiswa Teknik Industri UNDIP. Jika kontrol diri mahasiswa UNDIP meningkat, maka perilaku konsumtif mereka dalam membeli perangkat semakin berkurang, begitu pula sebaliknya.

Kebaruan penelitian ini, yaitu menambahkan gaya hidup hedonis serta adanya keunikan karakteristik subjek dimana subjek memiliki pemahaman terkait pengelolaan uang. Menurut penjabaran latar belakang, fenomena ini perlu diteliti lebih mendalam mengenai perilaku konsumtif dengan judul penelitian “Hubungan Antara kontrol diri dan Gaya Hidup Hedonis Dengan Perilaku Konsumtif Pengguna *E Money* Pada Mahasiswa”.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah ada hubungan antara kontrol diri dan gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif pengguna *e-money* di kalangan mahasiswa sesuai dengan uraian latar belakang permasalahan.

C. Tujuan Penelitian

Menurut rumusan masalah tersebut, penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui hubungan antara kontrol diri dan gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif pengguna *E-Money* pada mahasiswa.

D. Manfaat Penelitian

Berikut ini manfaat yang diharapkan dari pelaksanaan penelitian secara tepritis dan praktis antara lain:

1. Manfaat Secara Teoretis

Temuan penelitian ini dapat memajukan pemahaman kita tentang hubungan psikologi antara kontrol diri, gaya hidup, dan perilaku konsumtif dalam berbagai konteks, khususnya dalam psikologi sosial dan psikologi industri & organisasi.

2. Manfaat Secara Praktis

Untuk menciptakan situasi yang seimbang antara pendapatan dan pengeluaran mahasiswa yang menggunakan *E-Money*, khususnya di kota Semarang, temuan penelitian ini diharapkan dapat memperbarui isu-isu terkait kontrol diri dengan perilaku konsumtif. Temuan penelitian ini juga dapat membantu siswa memahami pentingnya membatasi penggunaan yang dapat menyebabkan masalah tambahan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Perilaku Konsumtif

1. Pengertian Perilaku Konsumtif

Peter dan Paul (2014) menyatakan bahwa kebiasaan konsumtif adalah interaksi dinamis antara faktor eksternal, faktor psikologis, dan peristiwa lingkungan yang dilakukan orang ketika bertukar aspek kehidupan sehari-hari. Sarlito, W (2002) menyatakan bahwa perilaku konsumtif biasanya lebih dipengaruhi oleh faktor emosional daripada rasional. Hal ini disebabkan adanya pertimbangan dalam membuat keputusan untuk membeli atau menggunakan suatu barang lebih menitikberatkan pada status sosial, mode dan kemudahan daripada perhitungan ekonomi.. Perilaku konsumtif terkait dengan mempelajari suatu objek untuk mendapat barang dan jasa atau melakukan tindakan yang dapat memunculkan rasa senang atau sebaliknya justru memunculkan rasa tidak nyaman.

Effendi (2016) menyatakan perilaku konsumtif mengacu pada kecenderungan individu untuk mengkonsumsi secara berlebihan dan memprioritaskan keinginan daripada kebutuhan. Ciri-ciri individu memiliki perilaku konsumtif, yaitu gampang tergiur dengan iklan dan promosi, mengumpulkan produk bermerek, memilih produk bukan berdasarkan kebutuhan. Soffian Assauri (Effendi, 2016) menyatakan perilaku konsumtif mengacu pada dorongan seseorang untuk membeli semaksimal mungkin. Perilaku konsumtif terjadi ketika seseorang melakukan pembelian karena ingin menonjol dan berbeda dari yang lainnya.

Mintarti (2016) menyatakan bahwa perilaku konsumtif mengacu pada kecenderungan untuk membeli barang-barang yang tidak diperlukan atau dibenarkan oleh kebutuhan. Alih-alih kebutuhan, keinginanlah yang mendorong perilaku ini. Tanpa pertimbangan yang cermat, mudah bagi orang untuk membelanjakan uangnya untuk berbagai keinginan yang bukan kebutuhan

Berperilaku konsumtif adalah perilaku yang dilakukan karena pengaruh unsur sosiologis dalam kehidupan untuk mengkonsumsi sesuatu yang tidak diperlukan (Aprillia dan Hartono, 2014). Memahami perilaku konsumtif, terdapat dua teori yang mendasarinya, yaitu teori belajar behavioristik yang mengimplikasikan perilaku membeli terbentuk berdasarkan stimulus yang berasal dari lingkungan sekitar (Waseza dan Yulianto, 2016). Sementara itu, Baudrillard menyatakan dalam teori hiperrealistis tentang Keadaan masyarakat yang sedang berlangsung saat ini dalam mengkonsumsi tidak hanya dilihat dari kebutuhan, namun mengkonsumsi sebagai tanda yang mengacu pada diri mereka sendiri (Ritzer, 2012).

Kesimpulan berdasar uraian diatas mengindikasikan perilaku konsumtif mengacu pada bagaimana individu berperilaku ketika mereka mengkonsumsi barang atau jasa secara berlebihan dan tanpa memperhatikan faktor-faktor yang rasional karena mereka semata-mata mementingkan keinginan mereka daripada kebutuhan mereka.

2. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Perilaku Konsumtif

Mangkunegara (Hidayah & Bowo, 2019) menjelaskan perilaku konsumtif terpengaruh oleh beberapa faktor, seperti:

a. Faktor Sosial Budaya, meliputi:

- 1) Budaya merupakan hasil kreativitas masyarakat dari tahun ke tahun yang mampu membentuk perilaku individu di kehidupan masyarakat. Kebudayaan melingkupi beberapa hal, seperti norma dan nilai, pengetahuan, kepercayaan, adat budaya, dan kebiasaan yang terdapat di dalam masyarakat.
- 2) Kelas sosial yaitu kategori berkedudukan yang sama dalam bermasyarakat.
- 3) Kelompok rujukan, merupakan sebuah kelompok yang memberikan pangaruh pada pendapat, perilaku atau sikap dan nilai serta norma pada individu. Misalnya: keluarga, teman sabaya, dan sebagainya.
- 4) Keluarga, merupakan unit masyarakat terkecil dalam masyarakat yang cenderung memiliki kesamaan perilaku yang dapat mempengaruhi segala aktivitas terutama dalam berbelanja.

b. Faktor Psikologis

- 1) Pengalaman belajar, merupakan bentuk dari perubahan pada individu yang terjadi karena adanya sebuah pengalaman.
- 2) Kepribadian, merupakan karakter yang melekat pada individu yang menentukan setiap perilaku yang dilakukan oleh individu.
- 3) Sikap dan keyakinan, merupakan sebuah penilaian dalam kognitif individu terhadap sesuatu yang disukai maupun yang tidak disukai, perasaan emosional yang menyebabkan tindakan individu cenderung kearah objek atau ide.
- 4) Konsep diri seseorang ialah cara pandanginya tentang siapa dirinya dan apa yang dimilikinya.

Kotler dan Keller (2009) menyatakan terdapat beberapa faktor yang menyebabkan timbulnya perilaku konsumtif, antara lain:

a. Faktor-faktor Sosial

- 1) Kelompok referensi ialah semua orang yang memiliki pengaruh besar pada bagaimana seseorang berperilaku atau berperilaku, secara langsung atau tidak langsung.
- 2) Keluarga, ada dua faktor dalam keluarga yang berpengaruh pada keputusan pembelian mereka. Yang pertama adalah orientasi keluarga, yang mengacu pada bagaimana orang tua berperilaku dalam kaitannya dengan harga diri, cinta, politik, dan ekonomi. Keluarga prokreatif yakni Pasangan hidup seseorang dalam keluarga, yang merupakan konsumen penting dalam masyarakat.
- 3) Peran dan status: Setiap orang termasuk dalam suatu kelompok, baik keluarga maupun organisasi. Dalam sebuah organisasi, seseorang memiliki posisi yang merupakan status dan peran.

b. Faktor-Faktor Pribadi

- 1) Umur dan tahapan dalam siklus hidup, perilaku konsumtif individu terbentuk melalui proses hidup keluarga dan orang yang telah dilewati dan saat memasuki masa dewasa akan menemui perubahan-perubahan khusus saat menjalani kehidupan.

- 2) Pekerjaan, khususnya inisiatif yang diambil oleh pemasar untuk menemukan kelompok karyawan yang memiliki minat lebih besar dari rata-rata terhadap suatu produk.
 - 3) Keadaan ekonomi dalam hal ini mencakup pendapatan seseorang yang dapat dibelanjakan termasuk tingkat dan kestabilan jumlah uang yang dibelanjakan, dana cadangan dan sumber daya dapat digunakan sebagai uang tunai, kemampuan untuk memperoleh dan bagaimana tujuan individu menggunakan dana cadangan.
 - 4) Gaya hidup, yang mengacu pada cara hidup seseorang yang diekspresikan melalui suatu kegiatan, serta hobi dan nilai-nilai mereka. Cara keseluruhan seseorang berinteraksi dengan lingkungan digambarkan oleh gaya hidup mereka. Gaya hidup seseorang juga mengungkapkan sesuatu tentang kelas sosialnya.
 - 5) Kepribadian dan konsep diri yang merupakan karakter psikologis yang membuat seseorang unik dan umumnya konsisten dalam cara mereka bereaksi terhadap lingkungannya.
- c. Faktor-Faktor Psikologis
- 1) Motivasi, Freud menyatakan individu berusaha menekan berbagai macam hal yang diinginkan sejalan dengan tahapan proses dan pertumbuhan penerimaan aturan sosial. Sesuatu yang diinginkan tidak bisa dihilangkan ataupun dikendalikan secara keseluruhan, sehingga dapat muncul dalam bentuk mimpi.
 - 2) Persepsi, proses yang dialami saat memilih dan mengorganisasikan serta menyimpulkan informasi yang diterima guna mencapai gambaran yang bermakna. Setiap orang memiliki bias yang berbeda untuk hal yang sama karena prasangka memiliki tiga tahapan yaitu, pertimbangan tertentu, hambatan tertentu dan siklus tertentu dalam mengingat.
 - 3) Proses belajar, yaitu setiap individu memiliki pengalaman baru yang bisa merubah tingkah laku individu tersebut.
 - 4) Kepercayaan dan sikap, yaitu sebuah pendapat atau pandangan yang melekat dalam diri individu terhadap suatu objek.

Menurut Kotler & Killer (2009), tiga variabel berinteraksi untuk mempengaruhi perilaku konsumtif yang terdiri dari faktor psikologis seperti motivasi, persepsi, proses belajar, dan kepercayaan dan sikap, faktor pribadi seperti usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, situasi ekonomi, kepribadian, gaya hidup, dan konsep diri; dan faktor sosial seperti kelompok referensi, keluarga, peran, dan status.

3. Aspek-Aspek Perilaku Konsumtif

Menurut Sumartono (2002), ciri-ciri tertentu dari sikap konsumtif adalah tanda-tanda perilaku konsumtif. Berikut ini adalah indikatornya:

- a. Pembelian secara impulsive, ketika seseorang membeli sesuatu secara impulsif, mereka melakukannya tanpa memikirkannya atau membuat rencana. Keputusan dibuat di tempat dan pembeli tidak menyadari keuntungan dan manfaat serta kegunaannya.
- b. Pembelian yang tidak logis adalah pembelian yang dimotivasi oleh emosi, didorong oleh kebutuhan untuk menyesuaikan diri dengan orang lain atau ingin berbeda harga diri.
- c. Pemborosan (*watesful buying*) ketika seseorang menghamburkan uang untuk hal-hal yang kurang penting, keinginan daripada kebutuhan, mereka terlibat dalam pembelian yang boros

Erich Fromm (1995) membagi unsur-unsur perilaku konsumtif ke dalam empat kategori berikut:

- a. Pemenuhan kebutuhan, yaitu melakukan pembelian yang sering dan berlebihan untuk memuaskan keinginan. Pembelian terus menerus dilakukan dengan harapan mendapatkan sesuatu yang ekstra (hadiah, diskon, kepercayaan), yang mengarah pada rasa kepuasan yang lebih tinggi.
- b. Barang-barang mahal (diluar jangkauan), khususnya pembelian yang dilakukan lebih untuk kepuasan tanpa pemikiran yang masuk akal. Orang berusaha untuk membeli barang di luar apa yang mereka butuhkan untuk menjaga eksistensi dirinya.
- c. Barang yang tidak produktif, atau pembelian, tidak didorong oleh tujuan rasional melainkan oleh motivasi emosional dan keadaan di sekitar

transaksi. Menurut Engel dkk (2002), konsumen cenderung kurang memiliki kontrol diri, yang menyebabkan mereka membeli barang yang tidak mereka butuhkan. Karena keputusan manusia jarang yang rasional, barang yang dibeli seringkali tidak efektif atau boros.

- d. Status, yang mengacu pada pembelian yang dilakukan dengan tujuan untuk mencapai status tertentu. Menurut Fromm (1995), persepsi masyarakat umum terhadap barang yang mereka konsumsi telah berubah. Menurut masyarakat saat ini "*new is beautiful*". Orang-orang terus eksis dengan mengikuti kemajuan tren saat ini. Hal-hal lama tidak dianggap sebagus atau semenarik yang baru.

Perilaku konsumtif menurut pengamatan Lina & Rosyid (1997) meliputi:

- a. Pembelian impulsif (*impulsive buying*), yaitu aspek yang memperlihatkan bahwa seseorang membeli karena keinginan yang tiba-tiba atau keinginan sesaat, dilakukannya tanpa memikirkan matang-matang, tidak mempertimbangkan apa yang terjadi dikemudian hari, dan bersifat sentimen.
- b. Pemborosan (*wasteful buying*), belanja impulsif yang melibatkan pengeluaran uang tanpa memiliki kebutuhan yang sah.
- c. Mengejar kesenangan (*pleasure seeking*), atau tindakan membeli sesuatu semata-mata karena kesenangan. Kenyamanan fisik adalah salah satunya. Ketika memakai produk yang dapat membedakan mereka dari yang lain dan membuat mereka merasa gaya, remaja akan merasa puas dan nyaman karena itu adalah bagian dari karakter remaja mereka
- d. Mencari Kepuasan (*Satisfaction seeking*), yaitu perilaku dimana konsumen berperilaku didasarkan pada keinginan menjadi lebih unggul dari yang lainnya, berupaya mendapatkan pengakuan dari orang lain dengan diliputi daya saing yang tinggi dan rasa ketidakpuasan.

Berikut ini adalah contoh indikator perilaku konsumtif sebagaimana dikemukakan oleh Jasmadi & Azzama (2017) :

- a. Konsumen lebih cenderung membeli produk jika dikemas dengan menarik, khususnya jika dibungkus dengan benar dan memiliki skema warna yang menyenangkan.
- b. Membeli barang karena iming-iming bonus atau hadiah, pelanggan akan mempertimbangkan pembelian jika ada bonus atau hadiah yang tersedia.
- c. Membeli barang untuk mempertahankan status dan penampilan seseorang, khususnya keinginan yang kuat di kalangan konsumen untuk membeli barang karena dapat menunjang penampilan dan dapat menarik perhatian dari lingkungan
- d. Membeli produk untuk menjaga status, yaitu penampilan diri yang baik dan penggunaan produk tertentu dapat membuat status seseorang meningkat. Hal ini dikarenakan barang yang digunakan mewah, sehingga memberi kesan yang lebih tinggi.
- e. Keinginan untuk mencoba lebih dari dua barang yang sejenis.
- f. Munculnya penilaian dilingkungan bahwa memakai sesuatu yang mewah dan mahal, akan lebih terpuja dan membuat rasa percaya diri yang tinggi.
- g. Menggunakan produk karena rasa kepatuhan terhadap influencer/model yang menjadi juru bicara produk.
- h. Membeli barang hanya berdasarkan perbandingan harga (bukan berdasarkan manfaat atau kegunaan).

Berdasarkan penjabaran dari pembahasan faktor-faktor tersebut di atas bahwa Lina dan Rosyid (1997) mengidentifikasi empat faktor: pembelian Impulsif (*Impulsive buying*), pemborosan (*Wasteful buying*), mencari kesenangan (*Pleasure seeking*), dan mencari kepuasan (*Satisfacion seeking*).

B. Kontrol Diri

1. Pengertian Kontrol Diri

Kontrol diri diartikan sebagai kemampuan merencanakan, mengarahkan, menyusun, dan mengoordinasikan jenis tindakan atau perilaku yang dapat membawa ke arah yang menguntungkan (Tangney, Baumeister & Boone, 2004). Kontrol diri merupakan suatu kemampuan yang dapat dikembangkan dan

diterapkan oleh seseorang dalam kehidupan sehari-hari untuk berinteraksi dengan lingkungannya. Kontrol diri, menurut Wolfe & Higgins (2008), adalah kecenderungan orang untuk mempertimbangkan konsekuensi sebelum bertindak.

Kontrol diri dalam pandangan Calhoun dan Acocella (1990) ialah kemampuan untuk mengatur proses fisiologis, psikologis, dan perilaku sendiri. Kontrol diri dibentuk oleh sejumlah mekanisme. Penjelasan yang diberikan menitikberatkan pada kemampuan mengelola sebagai bekal untuk menciptakan pola dalam diri manusia, yang meliputi seluruh proses yang menghasilkan perkembangan pengaturan fisik, psikologis, dan perilaku. Untuk membantu orang mengatasi keterbatasan keterampilan mereka sendiri dan berbagai hal yang dapat merugikan, diperlukan kontrol diri. Dua penjelasan dikemukakan oleh Calhoun dan Acocella (1990) tentang mengapa orang perlu terus-menerus melakukan kontrol diri. Pertama-tama, karena orang hidup dalam komunitas, penting bagi mereka untuk menahan diri ketika mengejar kepentingan mereka agar tidak memprovokasi kedamaian yang lain. Kedua, lingkungan sosial memotivasi orang untuk menegakkan standar yang lebih tinggi.

Kontrol diri melibatkan pengendalian emosi dan naluri seseorang. Apakah regulasi emosional diterima secara sosial atau tidak ditentukan oleh dua faktor. Jika orang merespon dengan baik terhadap pengendalian emosi, maka kontrol diri dapat diterima. Namun, respons yang positif tidak cukup, tetapi kriteria tambahan diperlukan, termasuk dampak pengelolaan emosi terhadap keadaan fisik dan psikologis. Pengelolaan emosi tidak boleh merugikan kesehatan jasmani atau mental seseorang. Artinya, kesehatan psikologis dan fisik seseorang harus membaik melalui pengaturan emosi (Hurlock, 2004).

Menurut Gunarsa (2009) kontrol diri ialah suatu jenis perilaku tersendiri yang menitikberatkan pada kemampuan seseorang untuk mengubah identitas dirinya, termasuk segala upaya untuk melakukannya. Ini juga mencakup upaya untuk menangkalkan pengrusakan diri (*self destructive*), perasaan mapu pada diri sendiri, perasaan amndiri (*autonomy*), bebas dari pengaruh orang lain, kebebasan menentukan tujuan, kemampuan memisahkan perasaan dan pikiran rasional serta

tingkah laku yang terfokus pada tanggung jawab atas diri pribadi (Rachdianti, 2011).

Berdasarkan uraian tersebut, disimpulkan bahwa kontrol diri ialah kemampuan individu dalam mengontrol, mengarahkan dan mengatur emosi, impuls, dan dorongan yang ada pada diri sendiri untuk diarahkan ke konsekuensi positif. Kontrol diri dapat diterima jika masyarakat umum bereaksi positif dan mendukung perkembangan emosi positif baik fisik maupun psikologis individu.

2. Aspek-aspek Kontrol Diri

Menurut Averill (1973) berpendapat bahwa terdapat 3 aspek kontrol diri, yaitu sebagai berikut:

- a. *Behavior control* (kontrol perilaku), berkaitan dengan kemampuan untuk mengambil tindakan tertentu yang dapat mengurangi stresor. Menurut Averill (1973), kontrol perilaku dibagi menjadi dua bagian: kemampuan untuk memodifikasi stimulus (*stimulus modification*) dan pengaturan pelaksanaan (*regulated administration*). Kemampuan orang untuk mengidentifikasi siapa yang bertanggung jawab atas situasi ini dikenal sebagai *regulated administration*. kontrol diri melibatkan pengendalian perasaan dan naluri seseorang. Kapasitas untuk memprediksi bagaimana dan kapan suatu stimulus tidak dapat dihadapi dikenal sebagai modifikasi stimulus.
- b. *Cognitive control* (kontrol kognitif), berkaitan dengan kemampuan untuk menggunakan proses dan strategi yang telah dipikirkan untuk mengurangi dampak stresor. Menurut Averill (1973), kontrol kognitif memerlukan dua langkah: mengumpulkan informasi (*information gain*) dan melakukan penilaian (*appraisal*). Dengan mempertimbangkan beberapa faktor, pengetahuan yang dimiliki masyarakat tentang keadaan yang buruk dapat digunakan sebagai antisipasi. Orang mencoba untuk menilai dengan berfokus pada aspek positif subjektif dari situasi.
- c. *Decisional control* berkaitan dengan kemampuan untuk memilih di antara berbagai tindakan atau proses. Keterampilan ini mendorong pengambilan keputusan berdasarkan persetujuan dan keyakinan. Individu diberi keleluasaan atau kesempatan untuk mengambil keputusan berkat kontrol ini.

Lau (1988) menyatakan bahwa kontrol diri membantu seseorang menghadapi berbagai situasi, seperti:

- a. *Behavioral control*, kemampuan untuk mempengaruhi atau mengubah keadaan yang menantang. Cara yang sering digunakan yakni dengan mencegah atau menjauh dari situasi tersebut dan memilih waktu yang tepat untuk memberikan reaksi.
- b. *Control cognitive*, yang mengacu pada kemampuan seseorang untuk mengelola stres atau informasi yang tidak diinginkan dengan memahami, menilai, dan mensintesis pengalaman dalam kerangka kognitif. Individu berusaha untuk mengevaluasi situasi dengan berfokus pada fitur positif atau objektif dari pikiran yang menyenangkan atau netral sambil mempertimbangkan informasi yang mereka miliki tentang keadaan yang tidak menguntungkan
- c. Tingkah laku plastis, yaitu perubahan dapat dilakukan dengan memanipulasi jenis-jenis variabel lingkungan yang biasa berinteraksi dengan individu.
- d. Mengubah situasi lingkungan atau pengaturan lingkungan sesuai kebutuhan, misalnya lingkungan sosial, lingkungan fisik, dan kebiasaan.

Menurut Tangney (Patty et al., 2017) ada empat aspek yang perlu diperhatikan dalam mengukur kontrol diri:

- a. Kontrol kognitif, atau kemampuan untuk mengelola pikiran seseorang dengan cara yang mengarah pada tindakan yang tepat.
- b. Kontrol terhadap dorongan hati (impuls), yaitu kemampuan yang dimiliki individu untuk mengendalikan diri bertindak secara bijak terhadap setiap tekanan dan dorongan negatif yang muncul.
- c. Kontrol emosional, atau kapasitas orang untuk mengelola perasaan mereka terhadap orang lain dan diri sendiri.
- d. Kontrol terhadap unjuk kerja, yaitu kemampuan individu memperoleh sesuatu yang lebih baik dalam jangka panjang. Individu akan berusaha lebih baik dalam mengerjakan sesuatu dari segi waktu, efisiensi dan dapat mengontrol emosi.

Berdasarkan beberapa teori tersebut, diketahui tiga aspek dari kontrol diri, antara lain: kontrol perilaku (*behavior control*) berkaitan dengan kemampuan mengambil tindakan, kontrol kognitif (*cognitive control*) berkaitan dengan kemampuan strategi mengubah pengaruh *stressor*, dan kontrol keputusan (*decisional control*) berkaitan dengan kemampuan memilih cara bertindak.

3. Ciri-Ciri Kontrol Diri

Gottfredson & Ralston (Hoyri, 2014) mereka yang kurang memiliki kontrol diri lebih fokus “*here and now*” dan lebih suka melakukan tugas secara fisik daripada kognitif. Gottfredson & Hirschi (Ardilasari, 2017) juga mengidentifikasi enam faktor yang membantu menjelaskan ciri-ciri pada mereka yang memiliki kontrol diri yang buruk:

- a. *Impulsiveness* adalah gagasan seseorang melakukan tanpa memikirkan implikasi dari tindakan mereka. Lebih fokus pada masa kini dan rentan terhadap godaan dari hal-hal yang menyenangkan.
- b. *Physical activity*; secara khusus, ide ini berlaku untuk orang-orang dengan kontrol diri yang buruk yang lebih menyukai tindakan fisik di atas aktivitas kognitif.
- c. *Risk and seeking*, pengambil risiko adalah mereka yang memiliki kontrol diri yang buruk menikmati aktivitas fisik yang meningkatkan detak jantung, beresiko dan melepaskan adrenalin.
- d. *Self-contestedness*: Menurut konsep ini, mereka yang memiliki kontrol diri rendah biasanya lebih egois, tidak ramah, dan acuh tak acuh terhadap lingkungan mereka.
- e. *Preference for simple task*, preferensi untuk tugas-tugas yang tidak rumit, yang berhubungan dengan kecenderungan seseorang untuk menghindari hal-hal yang menuntut banyak pemikiran. Mereka cenderung kurang ulet dan gigih dalam upaya mereka karena mereka lebih suka tugas-tugas dasar dan mudah.

- f. *Short tempered*, cepat marah ialah istilah yang dipakai untuk menggambarkan seseorang yang rentan terhadap ledakan emosi, frustrasi, dan temperamental yang buruk.

Berikut ini merupakan ciri-ciri dari kontrol diri menurut Thomson (Smet, 1994):

- a. Kemampuan mengendalikan perilaku impulsif, yang dicirikan oleh kemampuan untuk menghadapi rangsangan yang tidak diinginkan dengan mencegah rangsangan, menutup masa tenggang rangsangan yang sedang berlangsung, mengakhiri rangsangan sebelum berakhir, dan membatasi rangsangan kemampuan membuat perencanaan dan kemampuan untuk mengendalikan kemarahan dan ledakan emosi, kemampuan mengidentifikasi sumber kontrol perilaku.
- b. Kemampuan untuk menunda kesenangan langsung demi bertindak dengan cara yang akan membuat seseorang mendapatkan sesuatu yang lebih dihargai atau diterima secara sosial.
- c. Kemampuan untuk memeriksa dan mengevaluasi suatu peristiwa secara objektif.

Berdasarkan beberapa sudut pandang di atas, dapat ditentukan bahwa ciri-ciri kontrol diri meliputi memiliki kemampuan dalam mengontrol perilaku impulsif, mampu mengantisipasi keadaan, dan kemampuan dalam menunda kepuasan.

C. Gaya Hidup Hedonis

1. Pengertian Gaya Hidup Hedonis

Gaya hidup ialah prinsip yang dapat digunakan sebagai dasar pemikiran dalam menentukan perilaku individu dan melatarbelakangi sifat khas individu tersebut. Gaya hidup adalah pembibing sepanjang kehidupan sehari-hari dan diperjuangkan terhadap segala rintangan (Suryabrata, 2012). Kasali (Liana, 2018) menyatakan bahwa gaya hidup dapat memengaruhi perilaku individu dalam menentukan pilihan. Pilihan metode pembayaran konsumen, seperti kartu kredit, yang dalam banyak kasus lebih disukai daripada uang tunai,

mencerminkan gaya hidup dalam emosi dan psikologi mereka. Keputusan seseorang untuk menggunakan suatu barang atau jasa dipengaruhi oleh cara hidupnya.

Kotler dan Keller (2012) menyatakan hobi, minat, dan opini seseorang berfungsi sebagai ekspresi gaya hidup mereka. Gaya hidup mengacu pada keseluruhan interaksi seseorang dengan lingkungannya. Pola lengkap seseorang bertindak dan berinteraksi disebut sebagai gaya hidup mereka.

Hedonisme adalah cara pandang hidup yang mengharapkan kepuasan akan diperoleh sambil bersenang-senang dan menjauhi perasaan-perasaan yang menyiksa (Surbakti, 2009). Seseorang yang menjalani gaya hidup hedonistik memandang kesenangan sebagai tujuan utama mereka dalam semua aktivitas dan cara mereka mengekspresikan diri. Gaya hidup hedonis timbul karena rasa ingin meniru apa yang dilakukan oleh orang lain untuk mendapatkan pengakuan dari status sosialnya.

Menurut Utami (2010) gaya hidup hedonis adalah keinginan untuk mencari kesenangan yang berhubungan dengan *multi-sensori*, fantasi dan emosi sehingga mereka tidak fokus pada manfaat dari barang yang dibeli. Kebanyakan konsumen yang memiliki gairah emosional akan berbelanja secara hedons. Individu yang mempunyai gaya hidup hedon umumnya akan melakukan pembelian secara spontan (*indiscreet buying*) yang tidak merancang barang yang akan dibeli.

Berdasarkan beberapa pendapat yang sudah dijabarkan, kesimpulan gaya hidup hedonis ialah mereka yang berpola aktivitas untuk mendapatkan kesenangan, salah satunya dengan dorongan berbelanja yang *impulsive* dengan melibatkan multi-sensori, fantasi dan emosi. Seseorang yang menjalani gaya hidup hedonis berkeinginan untuk memiliki status sosial yang sama, seperti merek populer yang dikenakan dikehidupan sehari-hari. Hal itu dapat menunjukkan status sosial yang tinggi.

2. Aspek-Aspek Gaya Hidup Hedonis

Wells dan Tigert (Engel, dkk 1995) menciptakan sistem AIO (*Activity, Interest, and Opinion*) berdasarkan aktivitas, minat, dan opini untuk menciptakan teknik pengukuran gaya hidup.

- a. Aktivitas, yaitu tindakan nyata yang dapat dilihat dan dipelajari. Kegiatan ini ditujukan pada motivasi atau alasan untuk tindakan dalam pengukuran ini.
- b. Minat, yaitu tingkat kesenangan yang muncul secara khusus dan mendorong seseorang untuk memperhatikan hal-hal, peristiwa, atau topik tertentu.
- c. Opini, atau tanggapan seseorang terhadap stimulus yang terjadi, baik secara lisan maupun tulisan.

Menurut Trimartari (2014), ciri-ciri gaya hidup hedonis yaitu:

- a. Aktivitas, yaitu tindakan nyata yang dapat diamati. Tujuan dari pengukuran ini ialah untuk menemukan kesenangan di pengukuran ini. Aktivitas yang dimaksud adalah bagaimana orang menghabiskan waktu mereka melalui tindakan yang terlihat secara lahiriah, seperti menghabiskan lebih banyak waktu jauh dari rumah, membeli lebih banyak barang yang tidak perlu, dan mengunjungi kafe dan pusat perbelanjaan. Aktivitas gaya hidup hedonistik remaja akhir antara lain seringnya berkunjung ke pusat perbelanjaan, waktu yang dihabiskan untuk jalan-jalan bersama teman, dan pembelian barang-barang pakaian bermerek di tempat-tempat tujuan belanja terkenal yaitu tingkat kenikmatan yang terjadi secara khusus dan menarik perhatian pada satu objek, peristiwa, atau masalah.
- b. Minat, Objek, kejadian, atau masalah yang menekankan aspek kesenangan hidup, seperti mode, makanan, harta benda yang mewah, tempat berkumpul, atau keinginan untuk menjadi pusat perhatian, dapat menarik minat. Minat remaja terlihat dari membeli barang-barang bermerek untuk mempertahankan status dan penampilan mereka.
- c. Opini, yaitu komponen yang digunakan untuk menyampaikan penilaian, gagasan, dan harapan terkait perilaku dalam kaitannya dengan “jawaban” sebagai bentuk respons terhadap situasi stimulus berupa “pertanyaan” yang diajukan.

Aspek – aspek gaya hidup hedonis menurut Sholeh (2017) :

- a. Minat, didefinisikan sebagai ketertarikan individu terhadap suatu obyek seperti suatu benda, acara dan topik yang menekankan tentang kesenangan hidup.
- b. Aktivitas, didefinisikan sebagai kegiatan seseorang dalam menghabiskan waktu kedalam suatu tindakan nyata.
- c. Opini, adalah suatu pendapat individu yang diberikan sebagai tanggapan tentang pernyataan masalah sosial dan produk yang berkaitan dengan kehidupan.

Berdasarkan uraian di atas, aspek gaya hidup hedonis ialah: aktivitas, minat dan opini.

3. Ciri-Ciri Hedonis

Gaya hidup manusia berubah sebagai akibat dari kemajuan teknologi dan perubahan zaman, serta berbagai kemudahan yang mendukung perubahan tersebut. Kemudahan dan perubahan yang pesat tersebut membuat remaja mengikuti gaya hidup hedonis dengan menghabiskan uang untuk hal-hal yang tidak termasuk kebutuhan pokok dan mengikuti tuntutan zaman. Ciri-ciri gaya hidup hedonis (Setianingsih, 2018), yaitu sebagai berikut:

- a. Ingin segala sesuatu yang serba mewah. Gaya hidup hedonis terbiasa dengan kemewahan.
- b. Pilih-pilih teman. Gaya hidup hedonis cenderung memilih dalam berteman. Mereka akan menghindari berteman yang tidak memiliki kesenangan yang sama dalam hal kemewahan.
- c. Konsumerisme yang akut. Sifat konsumtif merupakan sifat yang mutlak terdapat pada diri orang dengan gaya hedonis. Hal ini terkait dengan tidak adanya skala prioritas dalam diri. Mereka senang apabila ada diskon, promo, dan sebagainya terhadap suatu barang atau jasa, tanpa melihat urgensinya. Pada kenyataannya, mereka tidak memiliki tabungan di luar hal-hal yang ingin mereka konsumsi dan beli, dan mereka bersedia berhutang melalui penggunaan kartu kredit dan metode serupa lainnya untuk memenuhi ambisi mereka.

d. Cenderung anti sosial dan jauh dari agama. Mereka bergaya hedonis cenderung memiliki tingkat kepekaan dan peduli yang tipis terhadap lingkungan sosial. Mereka jarang bergaul dengan sekitarnya dan menganggap yang lainnya tidak setara. Mereka cenderung jauh dari agama, karena waktu mereka habiskan untuk hal-hal kesenangan saja.

Berdasarkan uraian di atas, ciri-ciri gaya hidup hedonis, seperti keinginan akan kemewahan, selektif terhadap teman, konsumerisme akut, kecenderungan perilaku antisosial, dan menjauhkan diri dari agama

D. Hubungan Antara Kontrol Diri dan Gaya Hidup Hedonis Dengan Perilaku Konsumtif

Remaja masih dalam tahap perkembangan dan rentan pada usia 18 sampai 21 tahun, sehingga selalu dikaitkan dengan perilaku konsumtif (Desmita, 2007). Motivasi utama mereka untuk membeli ialah guna mendukung citra mereka. Usia ini remaja sudah mulai menjadi lebih stabil pada usia ini. Selain itu, remaja sekarang harus memiliki kontrol diri yang diperlukan untuk memahami apa yang diharapkan dari mereka sebagai sebuah kelompok serta menyesuaikan perilaku mereka agar sesuai dengan harapan tersebut, dan berhasil menangani berbagai faktor eksternal negatif yang mungkin muncul. Remaja dapat mengatur perilaku konsumtifnya jika memiliki kontrol diri yang baik. Remaja yang kurang memiliki kontrol diri, di sisi lain, memiliki kecenderungan untuk bertindak konsumtif terhadap segala bentuk konsumsi.

Berdasar pada penelitian Antonides (Fitriana dan Koentjoro, 2009), kontrol diri berperan utama dalam proses pembelian karena dapat memotivasi dan mempengaruhi orang untuk mengambil keputusan yang baik, termasuk melakukan pembelian. Individu dengan kontrol diri yang tinggi dapat mengelola uangnya dengan lebih baik dengan membelanjakannya sesuai dengan kebutuhannya, dapat mengatur perilaku membelanjanya sesuai dengan kebutuhannya, tidak gampang tergiur oleh penawaran dengan potongan harga yang signifikan, percaya diri dalam penampilannya, dan dapat berguna sebagai aset perilaku.

Kontrol diri pada remaja ialah kemampuan bawaan yang dapat mereka manfaatkan untuk mempengaruhi faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku mereka (Chita, et al, 2015). Hal ini dikarenakan ketidakstabilan emosi remaja mendorong terbentuknya berbagai gejala dalam perilaku pembelian yang tidak tepat. Menurut Antonides (Fitriana dan Koencoro, 2009), melakukan kontrol diri sangat penting saat melakukan pembelian. Kontrol diri memiliki kemampuan untuk mempengaruhi dan mengendalikan orang agar berperilaku baik, terutama saat melakukan pembelian.

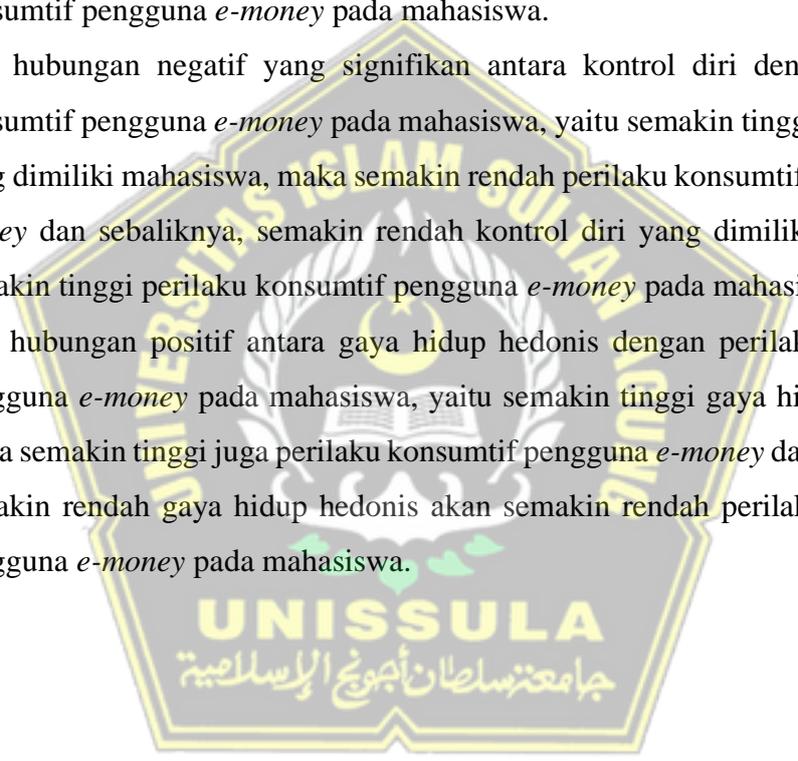
Gaya hidup mahasiswa terlihat jelas, terutama pada masa remaja. Remaja sangat rentan terhadap pengaruh luar. Sulit untuk tidak melakukannya ketika dia bertindak dengan cara yang tidak stabil. Remaja juga ingin diakui keberadaannya di dunia, oleh karena itu mereka berusaha mengikuti tren pakaian setiap tahun. Saat berkumpul dengan organisasi masyarakat, hal itu menunjukkan status dan kedudukan sosial. Mereka akan mengadopsi mode terbaru jika model *mode* baru saja dipublikasikan di media sosial karena penampilan mereka menuntut mereka tampil keren, modis, dan trendi.

Gaya hidup hedonis ialah salah satu yang diadopsi oleh anak muda saat ini secara besar-besaran. Menurut Levan dan Linda (2003), gaya hidup hedonis ialah wujud sikap yang dicirikan oleh aktivitas, minat, dan sudut pandang yang secara konsisten menekankan pada kesenangan hidup. Budaya hedonisme menjadi hal lumrah dan mengakar dalam jiwa remaja. Beberapa dari remaja justru tidak sadar telah masuk dalam perilaku hedon. Remaja yang memiliki gaya hedonis memenuhi keinginan dengan hal yang mewah, sehingga memiliki kecenderungan konsumtif.

E. Hipotesis

Rumusan masalah penelitian memiliki solusi sementara berupa hipotesis. Cara masalah dibingkai adalah dalam bentuk pertanyaan karena solusi yang diberikan hanya berdasarkan teori yang bersangkutan dan belum berdasarkan bukti empiris yang dikumpulkan melalui pengumpulan data, maka dikatakan hanya sementara. Tiga hipotesis dikemukakan oleh peneliti dalam penelitian ini, yang masing-masing akan diteliti lebih lanjut:

1. Ada hubungan antara kontrol diri dan gaya hidup hedonis terhadap perilaku konsumtif pengguna *e-money* pada mahasiswa.
2. Ada hubungan negatif yang signifikan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pengguna *e-money* pada mahasiswa, yaitu semakin tinggi kontrol diri yang dimiliki mahasiswa, maka semakin rendah perilaku konsumtif pengguna *e-money* dan sebaliknya, semakin rendah kontrol diri yang dimiliki mahasiswa semakin tinggi perilaku konsumtif pengguna *e-money* pada mahasiswa.
3. Ada hubungan positif antara gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif pengguna *e-money* pada mahasiswa, yaitu semakin tinggi gaya hidup hedonis, maka semakin tinggi juga perilaku konsumtif pengguna *e-money* dan sebaliknya, semakin rendah gaya hidup hedonis akan semakin rendah perilaku konsumtif pengguna *e-money* pada mahasiswa.



BAB III METODE PENELITIAN

A. Identifikasi Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah setiap elemen dalam bentuk apapun yang digunakan oleh peneliti untuk meneliti suatu subjek guna mengumpulkan informasi yang akan digunakan untuk menarik kesimpulan (Sugiyono, 2013). Dua variabel bebas dan satu variabel terikat digunakan dalam variabel penelitian ini.

Variabel Terikat (Y) : Perilaku konsumtif

Variabel Bebas (X) : (X₁) Kontrol diri

(X₂) Gaya hidup hedonis

B. Definisi Operasional

1. Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif ialah tingkah laku dalam membeli atau memanfaatkan barang atau jasa secara berlebihan yang ingin memuaskan kegembiraan, pemenuhan, dan bukan berdasarkan kebutuhan. Pada penelitian ini, skala berdasarkan ciri-ciri perilaku konsumtif (Lina dan Rosyid, 1997). akan digunakan untuk mengukur konsumsi. Aspek-aspek tersebut, meliputi: pembelian impulsif, pemborosan, mencari kesenangan, dan mencari kepuasan. Semakin tinggi skor di skala, maka semakin tinggi pula tingkat perilaku konsumtif yang dimiliki subjek. Begitupun sebaliknya, semakin rendah skor subjek, maka semakin rendah pula tingkat konsumtif yang dimiliki oleh subjek.

2. Kontrol Diri

Kemampuan untuk mengarahkan, mengelola, dan mengatur perilaku internal, emosi, dan ide pikiran untuk membentuk diri sendiri secara konstruktif dikenal sebagai kontrol diri. Teori Averil (1973) tentang kontrol diri digunakan untuk mengembangkan skala untuk mengukur kontrol diri dalam penelitian ini yaitu kontrol perilaku, kontrol kognitif, dan kontrol kepuasan. Semakin tinggi skor di skala, maka semakin tinggi pula tingkat kontrol diri yang dimiliki subjek.

Begitupun sebaliknya, semakin rendah skor subjek, maka semakin rendah tingkat kontro diri subjek.

3. Gaya Hidup Hedonis

Gaya hidup hedonis ialah gaya hidup di mana orang menghabiskan waktu dan uang mereka di luar rumah untuk kegiatan seperti berbelanja, jalan-jalan, dan hiburan dalam upaya menemukan kesenangan dan kepuasan dalam hidup. Pengukuran gaya hidup hedonis menggunakan skala dari aspek dari Engel, Blacwell dan Miniard (1995), yaitu: minat, aktivitas dan opini. Semakin tinggi skor di skala, maka semakin tinggi tingkat gaya hidup hedonis yang dimiliki subjek. Begitupun sebaliknya, semakin rendah skor subjek, maka semakin rendah tingkat gaya hidup hedonist yang dimiliki subjek.

C. Populasi, Sampel, Teknik Pengambilan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari item atau subjek dengan karakter dan kualitas khusus yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari fokus dan kemudian ditarik kesimpulan. Populasi meliputi semua karakteristik yang dimiliki oleh subjek atau subjek itu sendiri, bukan hanya kuantitas subjek yang diperiksa (Sugiyono, 2013). Mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi UNISSULA merupakan populasi penelitian mulai dari angkatan 2019-2021. Universitas Islam Sultan Agung Semarang. Pemaparan data jumlah mahasiswa angkatan 2019-2021 pada semester genap 2021/2022 didapatkan dari staff administrasi Fakultas Ekonomi, ialah sebagai berikut:

Tabel 1 Data Populasi

No.	Angkatan	Jumlah
1.	2019	325
2.	2020	346
3.	2021	263
Total		934

2. Sampel

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi secara keseluruhan (Sugiyono, 2013). Sampel yang telah ditentukan akan diberlakukan untuk populasi penelitian.

3. Teknik Pengambilan Sampel

Sampel penelitian dipilih dengan menggunakan *metode cluster random sampling*. *Cluster random sampling* digunakan jika subjek sangat luas. Sumber data sampel dipilih berdasarkan wilayah populasi yang telah ditentukan (Sugiyono, 2020). *Cluster random sampling* ditentukan berdasarkan angkatan, yaitu angkatan 2019, 2020, dan 2021, selanjutnya dilakukan pengacakan pada keseluruhan angkatan dengan menggunakan *random picker* dan didapatkan angkatan 2021 sebagai sampel penelitian dengan kriteria mahasiswa aktif S1 Manajemen Unissula, angkatan 2021 dan pengguna aktif *e-money* (ovo, gopay, dana, LinkAja, Brizi, Shopepay dan lainnya).

D. Metode Pengumpulan Data

Subjek penelitian merupakan mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi UNISSULA angkatan 2019-2020. Dengan memberikan skala perilaku konsumtif, skala kontrol diri, dan skala gaya hidup hedonis sebagai bagian dari proses pendataan. Informasi diperoleh dari instrumen yang digunakan sebagai alat ukur dalam mengumpulkan informasi penelitian. Instrumen dalam penelitian ini berupa skala *Likert* dengan empat pilihan respon keputusan.

1. Skala Perilaku Konsumtif

Alat ukur yang digunakan untuk mengukur perilaku konsumtif menggunakan skala perilaku konsumtif yang disusun berdasarkan rujukan teori dari aspek Lina dan Rosyid (1977). Pengukuran perilaku konsumtif menggunakan dua pernyataan, yaitu aitem *favorable* dan aitem *unfavorable*. Skala ini memiliki 4 alternatif jawaban dengan skor yang berbeda, yaitu sangat sesuai (SS) dengan skor 4, sesuai (S) dengan skor 3, tidak sesuai (TS) dengan skor 2, dan sangat tidak sesuai (STS) dengan skor 1. Secara jelas dapat ditunjukkan melalui tabel sebagai berikut.

Tabel 2 Blueprint Skala Perilaku Konsumtif

No.	Aspek	Favorabel	Unfavorabel	Total
1.	Pembelian impulsif (<i>Impulsive buying</i>)	3	3	6
2.	Pemborosan (<i>Wasteful buying</i>)	3	3	6
3.	Mecari kesenangan (<i>Pleasuring seeking</i>)	3	3	6
4.	Mencari kepuasan (<i>Satisfacting seeking</i>)	3	3	6
	Jumlah Aitem	12	12	24

2. Skala Kontrol Diri

Skala kontrol digunakan untuk mengukur kontrol diri yang disusun peneliti berdasarkan pada teori Averill (1973). Pada skala *likert* digunakan dua pernyataan, yaitu aitem *favorable* dan aitem *unfavorable*. Skala ini memiliki 4 alternatif jawaban dengan skor yang berbeda, yaitu sangat sesuai (SS) dengan skor 4, sesuai (S) dengan skor 3, tidak sesuai (TS) dengan skor 2, dan sangat tidak sesuai (STS) dengan skor 1. Secara jelas dapat ditunjukkan melalui tabel sebagai berikut.

Tabel 3 Blueprint Skala Kontrol Diri

No.	Aspek	Favorabel	Unfavorabel	Total
1.	Kontrol perilaku	4	4	8
2.	Kontrol Kognitif	4	4	8
3.	Kontrol kepuasan	4	4	8
	Jumlah Aitem	12	12	24

3. Skala Gaya Hidup Hedonis

Skala gaya hidup hedonis digunakan sebagai alat ukur yang disusun oleh peneliti berdasarkan pada teori Engel, Blacwell dan Miniard (1995). Skala Likert dengan empat pilihan alternatif digunakan untuk mengukur gaya hidup hedonis, yaitu sangat sesuai sampai sangat tidak sesuai. Skala ini memiliki 4 alternatif jawaban dengan skor yang berbeda, yaitu sangat sesuai (SS) dengan skor 4, sesuai (S) dengan skor 3, tidak sesuai (TS) dengan skor 2, dan sangat tidak sesuai (STS) dengan skor 1. Secara jelas dapat ditunjukkan melalui tabel sebagai berikut.

Tabel 4 Blueprint Skala Gaya Hidup Hedonis

No.	Aspek	Favorabel	Unfavorabel	Total
1.	Minat	4	4	8
2.	Aktivitas	4	4	8
3.	Opini	4	4	8
	Jumlah Aitem	12	12	24

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

1. Validitas

Menurut Azwar (2015) sejauh mana kesesuaian isi alat ukur dengan materi, topik, perilaku, atau substansi yang hendak diukur disebut validitas. Menurut Sugiono validitas merupakan ketepatan suatu instrumen dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur tersebut mampu mendapatkan data dengan valid. Uji validitas penelitian ini yaitu *content validity* (validitas isi), yaitu pengujian validitas yang dilakukan dengan membandingkan antara isi instrumen dengan isi atau rancangan yang telah ditetapkan (Sugiono, 2020). Dalam penelitian ini dilakukan melalui *expert judgement* yaitu dosen pembimbing.

2. Uji Daya Beda Aitem

Daya beda aitem ialah sejauh mana suatu item dapat membedakan antara orang atau kelompok yang memiliki sifat yang diukur dan yang tidak beratribut sebagai daya pembedanya (Azwar, 2015). Keserasian antara fungsi aitem dan fungsi *non-item* ditunjukkan oleh indeks diskriminasi pembeda aitem. Menghitung hubungan antara distribusi skor skala dan distribusi skor aitem adalah bagaimana tes daya pembeda item dilakukan. Koefisien korelasi aitem total akan dihasilkan melalui perhitungan.

Batasan penggunaan aitem didasarkan pada korelasi aitem total $rix > 0,30$ dengan penjelasan aitem mencapai koefisien korelasi tersebut dianggap memiliki daya beda yang memuaskan. Aitem yang memiliki $rix < 0,30$ diinterpretasikan ebagai aitem yang memiliki daya beda rendah. Sebaliknya, apabila jumlah aitem yang lolos masih belum mencukupi jumlah yang diinginkan, maka dapat diturunkan batas kriteria menjadi 0,25 (Azwar, 2015).

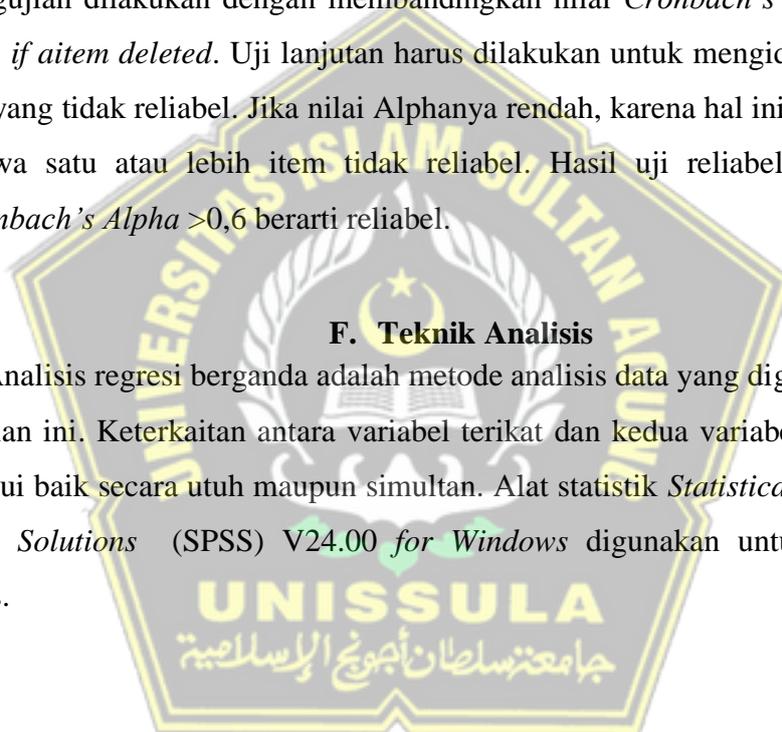
Uji deskriminasi aitem dalam penelitian ini dihitung menggunakan teknik korelasi *product moment* untuk mengetahui analisis uji daya beda item menggunakan bantuan *SPSS.V24.0*.

3. Reliabilitas Alat Ukur

Reliabilitas merupakan suatu yang dapat dipercaya, jika dalam pengukuran berarti memiliki konsistensi hasil ukur. Konsep reliabilitas merujuk pada taraf kepercayaan atau taraf konsistensi hasil ukur (Azwar, 2015). Uji *Cronbach's Alpha* dengan bantuan *SPSS.V24* digunakan untuk menguji reliabilitas. Pengujian dilakukan dengan membandingkan nilai *Cronbach's Alpha* dengan nilai *if aitem deleted*. Uji lanjutan harus dilakukan untuk mengidentifikasi hal-hal yang tidak reliabel. Jika nilai Alphanya rendah, karena hal ini menunjukkan bahwa satu atau lebih item tidak reliabel. Hasil uji reliabel dengan nilai *Cronbach's Alpha* $>0,6$ berarti reliabel.

F. Teknik Analisis

Analisis regresi berganda adalah metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini. Keterkaitan antara variabel terikat dan kedua variabel bebas harus diketahui baik secara utuh maupun simultan. Alat statistik *Statistical Product And Service Solutions* (SPSS) V24.00 for Windows digunakan untuk melakukan analisis.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Orientasi Kanchah dan Persiapan Penelitian

1. Orientasi Kanchah Penelitian

Orientasi kanchah penelitian merupakan serangkaian tindakan pendahuluan yang akan dilakukan peneliti sebelum melakukan penelitian dengan maksud agar segala sesuatunya siap sehingga berjalan sesuai rencana. Pada tahap awal penelitian ini, ditentukan lokasi yang akan digunakan dalam uji coba penelitian yang didasari pada kriteria populasi yang telah ditentukan. Penelitian akan berlangsung di Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi UNISSULA yang beralamat di Jl. Kaligawe KM.4, Semarang, Jawa Tengah. Uji coba penelitian diselenggarakan di Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi UNISSULA angkatan 2019 dan 2020. Sedangkan penelitian akan dilaksanakan di Prodi Manajemen Fakultas UNISSULA angkatan 2021.

Fakultas Ekonomi UNISSULA didirikan berdasarkan akta notaris no.4 tanggal 14 Juni 1962. Fakultas Manajemen diakui oleh Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia sesuai dengan Surat Keputusan 197/DIKTI/Kep/1994 yang dikeluarkan oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi. Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi (BAN-PT) Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia memberikan akreditasi Jurusan Manajemen pada tahun 1998 dengan SK nomor: 001/BAN-PT/Ak-1/VIII/1998, tertanggal Agustus 1998, dan mendapat peringkat C. Pada tahun 2021, Jurusan Manajemen kembali mendapatkan akreditasi dengan peringkat “UNGGUL” berdasarkan SK nomor: 12804/SK/BAN-PT/Ak-ISK/S/XII/2021. Saat ini ada lima program studi yang ditawarkan oleh Fakultas Ekonomi: Diploma Akuntansi, S1 Akuntansi, S1 Manajemen, S2 Manajemen, dan S3 Manajemen. Untuk tahun ajaran 2021–2022, Fakultas Psikologi akan memiliki 918 mahasiswa aktif dan 64 dosen pengajar, termasuk guru besar, doktor, dan magister. Fakultas Ekonomi dilengkapi sejumlah fasilitas, diantaranya terdiri dari ruang kelas, laboratorium, ruang tes individu, kamar mandi, perpustakaan

dll. Setiap ruang kelas Fakultas Ekonomi terdapat fasilitas, seperti meja dosen, kursi kuliah, *LCD*, *OHP*, *Black Board*, *AC* dan *Sound Sistem*.

Tahap awal penelitian dengan melakukan wawancara terlebih dahulu kepada 4 mahasiswa aktif prodi Manajemen terkait dengan perilaku konsumtif, selanjutnya peneliti meminta data untuk keperluan penelitian beserta jumlah mahasiswa aktif yang telah disesuaikan berdasarkan kriteria agar mendapatkan jumlah populasi dan sampel. Tahapan selanjutnya, peneliti mencari hasil teori dari penelitian sebelumnya dengan kesesuaian tema yang mendukung penelitian ini bertujuan untuk pondasi dan penunjang penelitian.

Berikut ini pertimbangan peneliti dalam memilih Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi UNISSULA sebagai tempat penelitian, sebagai berikut:

- a. Belum pernah ada penelitian tentang hubungan antara kontrol diri dan gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif mahasiswa pengguna *e-money*.
- b. Karakteristik dan jumlah subjek sesuai syarat yang telah disepakati dalam penelitian.
- c. Adanya permasalahan mengenai kontrol diri dan gaya hidup hedonis terhadap perilaku konsumtif pengguna *e-money* pada mahasiswa.
- d. Adanya izin dari pihak Fakultas Ekonomi untuk melakukan penelitian.

Berdasarkan uraian diatas, peneliti memutuskan untuk melaksanakan penelitian terkait hubungan antara kontrol diri dan gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif pengguna *e-money* pada mahasiswa. .

2. Persiapan Penelitian

Dilaksanakannya sebuah penelitian perlu dilakukan persiapan yang matang agar penelitian berjalan lancar dan meminimalisir terjadinya kesalahan saat melakukan penelitian. Penelitian ini mempersiapkan beberapa hal sebelum melakukan penelitian seperti membuat surat izin untuk penelitian di tata usaha Fakultas, menyusun alat ukur, uji coba dan reliabilitas dari alat ukur, yang akan dipaparkan dibawah ini sebagai berikut.

a. Persiapan Perizinan

Surat perizinan merupakan syarat wajib sebelum melakukan penelitian yang harus dipenuhi untuk mendapatkan penelitian di lokasi dilakukannya

penelitian. Proses perizinan diawali dengan pembuatan surat izin permohonan data dan izin melakukan penelitian kepada Fakultas Psikologi UNISSULA pada tanggal 14 Maret 2022 dengan nomor surat 252/C.1/Psi-SA/III/2022 yang ditujukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi UNISSULA. Peneliti memperoleh surat izin, selanjutnya peneliti menyiapkan surat perizinan penelitian dan proposal penelitian ke tata usaha prodi Manajemen Fakultas Ekonomi UNISSULA guna meminta data mahasiswa aktif prodi Manajemen Angkatan 2019-2020.

b. Penyusunan Alat Ukur

Alat ukur ialah alat yang akan dimanfaatkan oleh peneliti demi mengumpulkan data yang dibutuhkan. Susunan dari alat ukur pada penelitian didasarkan pada urutan aspek-aspek yang didalamnya terdapat indikator yang menggambarkan dari pemaparan aspek variabel. Terdapat tiga skala yang digunakan dalam penelitian ini yakni perilaku konsumtif, kontrol diri dan gaya hidup hedonis yang telah dimodifikasi oleh peneliti dari peneliti sebelumnya.

Pada setiap skala tersebut terdapat aitem *favorable* dan *unfavorable*. Aitem tersebut terdapat empat jawaban yaitu sangat sesuai (SS), sesuai (S), tidak sesuai (TS) dan sangat tidak sesuai (STS). Penilaian pada aitem *favorabel* yaitu ketika subjek merespon pernyataan melalui 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. Penilaian aitem *unfavorabel*, yakni pada 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. Berikut adalah penjelasan skala yang akan digunakan pada penelitian ini:

1) Skala Perilaku Konsumtif

Skala perilaku konsumtif yang dirancang untuk mengukur perilaku konsumtif dibuat dengan berdasarkan teori dari Lina dan Rosyid (1997), yaitu aspek pembelian impulsif (*impulsive buying*), pemborosan (*watesful buying*), mencari kesenangan (*pleasuring seeking*), dan mencari

kepuasan (*satisfaction seeking*). Skala perilaku konsumen memiliki total 24 item, 12 di antaranya *favorabel* dan 12 di antaranya *unfavorabel*. Berikut sebaran aitem perilaku konsumtif:

Tabel 5 Sebaran Aitem Skala Perilaku Konsumtif

No.	Aspek	<i>Favorabel</i>	<i>Unfavorabel</i>	Total
1.	Pembelian impulsif (<i>Impulsive buying</i>)	1,3,4	2,7,11	6
2.	Pemborosan (<i>Wastesful buying</i>)	5,8,10	6,14,12	6
3.	Mecari kesenangan (<i>Pleasuring seeking</i>)	13,15,23	9,19,22	6
4.	Mencari kepuasan (<i>Satisfacting seeking</i>)	16,17,21	18,20,24	6
Jumlah Aitem		12	12	24

2) Skala Kontrol Diri

Skala yang dipakai guna mengidentifikasi kontrol diri, yaitu skala kontrol diri yang disusun berdasarkan aspek kontrol diri dari Averil (1973), yaitu aspek kontrol perilaku, kontrol kognitif, serta kontrol keputusan. Skala perilaku konsumen memiliki total 24 item, 12 di antaranya *favorabel* dan 12 di antaranya *unfavorabel*. Berikut sebaran aitem perilaku konsumtif:

Tabel 6 Sebaran Aitem Skala Kontrol Diri

No.	Aspek	<i>Favorabel</i>	<i>Unfavorabel</i>	Total
1.	Kontrol perilaku	2,6,10,16	4,8,12,15	8
2.	Kontrol Kognitif	3,7,17,23	1,11,13,19	8
3.	Kontrol kepuasan	5,14,18,21	9,20,22,24	8
Jumlah Aitem		12	12	24

3) Skala Gaya Hidup Hedonis

Skala gaya hidup hedonis disusun berdasarkan aspek-aspek yang dikemukakan oleh Engel, Blacwell dan Miniard (1995), yaitu aspek minat, aspek aktivitas dan aspek opini. Skala bertotal 24 item, 12 di antaranya *favorabel* dan 12 di antaranya *unfavorabel* pada skala gaya hidup hedonis. Berikut adalah sebaran aitem gaya hidup hedonis:

Tabel 7 Sebaran Aitem Skala Gaya Hidup Hedonis

No.	Aspek	<i>Favorabel</i>	<i>Unfavorabel</i>	Total
1.	Minat	1,4,7,8	3,9,11,12	8
2.	Aktivitas	13,17,18,22	5,19,23,24	8
3.	Opini	2,6,10,15	14,16,20,21	8
Jumlah Aitem		12	12	24

c. Uji Coba Alat Ukur

Skala dinyatakan sebagai skala yang baik apabila skala tersebut sudah dinyatakan handal (reliabel) dan sahih. Tujuan dilangsungkannya uji coba pada alat ukur psikologi ialah untuk mengukur keakuratan atau reabilitas alat ukur dan daya beda pada setiap aitem sebelum dilakukan penelitian penelitian oleh peneliti. Uji coba alat ukur pada Selasa, 31 Mei 2022 sampai Kamis, 2 Juni 2022. Penyebaran skala *try out* menggunakan *google form* dengan link <https://forms.gle/vtoW4jxVDPGLud5T8> yang dibagikan kepada mahasiswa prodi manajemen Angkatan 2019 dan 2020 melalui grup Angkatan, grup kelas dan via *personal chat* melalui media *whatsapp*. Setelah pengumpulan data skala selesai menggunakan *google form*, kemudian peneliti melaksanakan uji coba daya aitem serta reabilitas alat ukur atau skala menggunakan program SPSS versi 24.0.

d. Uji Coba Daya Beda Aitem dan Reliabilitas Alat Ukur

Uji ini dilakukan guna mengevaluasi seberapa baik aitem mampu dalam memisahkan antara individu yang mempunyai dan tidak mempunyai atribut yang diteliti atau diukur. Setelah data hasil uji coba daya aitem diperoleh, Langkah selanjutnya adalah melakukan penskoran terhadap skala perilaku konsumtif, skala kontrol diri dan skala gaya hidup hedonis. Hasil skala yang digunakan dalam penyelidikan ini ditunjukkan di bawah ini:

1) Skala Perilaku Konsumtif

Hasil yang didapatkan dari pengujian daya beda aitem pada 203 orang mahasiswa dalam skala perilaku konsumtif yang keseluruhan skala terdapat 24 aitem dimana 8 aitem memiliki daya beda yang rendah sedangkan 16 lainnya memiliki daya beda yang tinggi. Uji coba daya beda pada penelitian ini aitem yang dinyatakan baik memiliki nilai uji daya beda

> 0,30 yang berdasarkan dari indeks daya beda menurut Azwar (2019). Indeks daya beda tinggi mempunyai skor antara 0,304-0,537 dari 16 aitem berdaya beda tinggi. Sedangkan 8 aitem dengan skor -0,206-0,290 dinyatakan berdaya beda rendah dan gugur. Hasil dari estimasi reliabilitas pada 24 aitem skala perilaku konsumtif memperoleh hasil sebesar 0,777. Sedangkan uji reabilitas menggunakan SPSS terhadap 16 aitem berdaya beda tinggi diperoleh hasil reabilitas sebesar 0,813. Berikut ini nomor aitem dengan daya beda rendah di skalla perilaku konsumtif.

Tabel 8 Skala Perilaku Konsumtif

No.	Aspek.	Favorabel	Unfavorabel	Total
1.	Pembelian impulsif (<i>Impulsive buying</i>)	1*,3,4	2*,7,11	6
2.	Pemborosan (<i>Watesful buying</i>)	5,8,10	6,14*,12	6
3.	Mecari kesenangan (<i>Pleasuring seeking</i>)	13,15,23*	9,19*,22	6
4.	Mencari kepuasan (<i>Satisfacting seeking</i>)	16,17,21*	18*,20,24*	6
Jumlah Aitem		12	12	24

Keterangan: (*) = Aitem berdaya beda rendah

2) Skala Kontrol Diri

Hasil yang didapatkan dari pengujian daya beda aitem pada 203 orang mahasiswa dalam skala kontrol diri yang keseluruhan skala terdapat 24 aitem dimana 6 aitem berdaya beda rendah sedangkan 18 lainnya berdaya beda yang tinggi. Uji coba daya beda pada penelitian ini aitem yang dinyatakan baik memiliki nilai uji daya beda > 0,30 yang berdasarkan dari indeks daya beda menurut Azwar (2015). Indeks daya beda tinggi mempunyai skor antara 0,317-0,637 dari 18 aitem berdaya beda tinggi. Sedangkan 6 aitem dengan skor -0,011-0,246 dinyatakan berdaya beda rendah dan gugur. Hasil dari estimasi reliabilitas pada 24 aitem skala kontrol diri memperoleh hasil sebesar 0,813. Sedangkan uji reabilitas menggunakan SPSS terhadap 18 aitem berdaya beda tinggi diperoleh hasil reabilitas sebesar 0,839. Berikut ini nomor aitem dengan daya beda rendah di skala kontrol diri.

Tabel 9 Skala Kontrol Diri

No.	Aspek	<i>Favorabel</i>	<i>Unfavorabel</i>	Total
1.	Kontrol perilaku	2,6,10,16*	4,8,12*,15	8
2.	Kontrol Kognitif	3,7,17,23	1,11,13,19	8
3.	Kontrol kepuasan	5*,14*,18*,21	9,20*,22,24	8
Jumlah Aitem		12	12	24

Keterangan: (*) = Aitem berdaya beda rendah

3) Skala Gaya Hidup Hedonis

Hasil yang didapatkan dari pengujian daya beda aitem pada 203 orang mahasiswa Manajemen 2019 dan 2020 dalam skala gaya hidup hedonis yang keseluruhan skala terdapat 24 aitem dimana 11 aitem memiliki daya beda yang rendah sedangkan 13 lainnya memiliki daya beda yang tinggi. Uji coba daya beda pada penelitian ini aitem yang dinyatakan baik memiliki nilai uji daya beda $>0,30$ yang berdasarkan dari indeks daya beda menurut Azwar (2015). Indeks daya beda tinggi mempunyai skor antara 0,302-0,550 dari 13 aitem berdaya beda tinggi. Sedangkan 11 aitem dengan skor -0,028-0,283 dinyatakan berdaya beda rendah dan gugur. Hasil dari estimasi reliabilitas pada 24 aitem skala gaya hidup hedonis memperoleh hasil sebesar 0,776. Sedangkan uji reabilitas menggunakan SPSS terhadap 13 aitem berdaya beda tinggi diperoleh hasil reabilitas sebesar 0,780. Berikut ini nomor aitem dengan daya beda rendah di skala gaya hidup hedonis.

Tabel 10 Skala Gaya Hidup Hedonis

No.	Aspek	<i>Favorabel</i>	<i>Unfavorabel</i>	Total
1.	Minat	1,4,7*,8	3,9*,11,12*	8
2.	Aktivitas	13,17*,18,22	5*,19*,23*,24	8
3.	Opini	2*,6,10*,15	14*,16,20,21*	8
Jumlah Aitem		12	12	24

Keterangan: (*) = Aitem berdaya beda rendah

e. Penomoran Ulang Skala

Peneliti melakukan penomoran ulang skala dari aitem-aitem berdaya beda tinggi sebelum peneliti melakukan penelitian. Sebaran aitem skala yang telah disusun Kembali dari variabel perilaku konsumtif, kontrol diri dan gaya hidup hedonis sebagai berikut.

Tabel 11 Penomoran Ulang Skala Perilaku Konsumtif

No.	Aspek	Favorabel	Unfavorabel	Total
1.	Pembelian impulsif (<i>Impulsive buying</i>)	3(9),4(16)	7(12),11(3)	4
2.	Pemborosan (<i>Watesful buying</i>)	5(13),8(1),10(14)	6(5),12(6)	5
3.	Mecari kesenangan (<i>Pleasuring seeking</i>)	13(8),15(2)	9(7),22(15)	4
4.	Mencari kepuasan (<i>Satisfacting seeking</i>)	16(4),17(11)	20(10)	3
Jumlah Aitem		9	7	16

Keterangan: () = merupakan penomoran baru untuk perilaku konsumtif

Tabel 12 Penomoran Ulang Skala Kontrol Diri

No.	Aspek	Favorabel	Unfavorabel	Total
1.	Kontrol perilaku	2(1),6(5),10(16)	4(10),8(9),15(7)	6
2.	Kontrol Kognitif	3(8),7(17),17(14),2 3(6)	1(4),11(15),13(3),1 9(12)	8
3.	Kontrol kepuasan	21(11)	9(2),22(18),24(13)	4
Jumlah Aitem		8	10	18

Keterangan: () = merupakan penomoran baru untuk kontrol diri

Tabel 13 Penomoran Ulang Skala Gaya Hidup Hedonis

No.	Aspek	Favorabel	Unfavorabel	Total
1.	Minat	1(5),4(3),8(7)	3(10),11(12)	5
2.	Aktivitas	13(11),18(2),22(6)	24(9)	4
3.	Opini	6(8),15(13)	16(1),20(4)	4
Jumlah Aitem		8	5	13

Keterangan: () = merupakan penomoran baru untuk gaya hidup hedonis

B. Pelaksanaan Penelitian

Penelitian dilaksanakan ditanggal 27 Juni hingga 2 Juli 2022. *Cluster Random Sampling* digunakan sebagai Teknik pengambilan sampel dengan jumlah sampel sebanyak 263 mahasiswa aktif Manajemen angkatan 2022 yang dipilih sebagai sampel penelitian. Adapun pelaksanaan penelitian dilaksanakan melalui grup *whatsapp* masing-masing kelas maupun grup

angkatan dengan bantuan beberapa mahasiswa untuk menyebarkan skala penelitian. Penelitian ini dibantu *google form* dengan tautan <https://forms.gle/dnUzutPANf4KhCDV6>. Hasil penyebaran skala yang sudah dilakukan, terdapat 263 subjek dan yang telah mengisi skala penelitian sebanyak 250 mahasiswa. Data penelitian yang telah terkumpul, peneliti memberikan nilai pada aitem berdasarkan keputusan dan program *SPSS versi 24.0* digunakan untuk mengetahui apakah terdapat hubungan antar variabel dengan menggunakan.

C. Analisis Data dan Hasil Pembahasan

1. Uji Asumsi

Uji asumsi pada penelitian ini dilaksanakan untuk menentukan analisis dengan tujuan untuk menguji hasil dari penelitian yang mencakup uji normalitas, uji linearitas dan uji multikolinearitas asumsi.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas ditentukan saat terdapat data berdistribusi normal maupun tidak normal. *One Sample Kolmogorov-Smirnov-Z* adalah teknik untuk menetapkan tingkat signifikansi sebesar 0,05. Apabila data berdistribusi > 5% atau 0,05 data tersebut dapat dikatakan sebagai data yang normal.

Tabel 14 Hasil uji Normalitas

Variabel	Mean	Std. Deviasi	KS-Z	Sig.	P	Ket
Perilaku konsumtif	45,544	9.272	0,048	0.200	> 0,05	Normal
Kontrol diri	45,936	12.606	0,043	0.200	> 0,05	Normal
Gaya hidup hedonis	32,340	9.465	0,052	0.095	> 0,05	Normal

b. Uji Linearitas

Uji linieritas memiliki tujuan mengetahui ada tidaknya hubungan linier antara variabel yang diteliti. Uji linieritas didalam penelitian ini menggunakan uji F dengan bantuan *SPSS versi 24.0*. Hasil uji linieritas dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Uji linier antara perilaku konsumsi dan kontrol diri diperoleh koefisien Fliier = 1,235 dengan tingkat sigfikansi $p = 0,164$ ($p > 0,05$). Temuan ini menunjukkan bahwa persamaan untuk kedua variabel tidak membentuk garis lurus, atau bahwa hubungan antara perilaku konsumsi dan kontrol diri tidak linier.
- 2) Uji linier antara perilaku konsumsi dan gaya hidup hedonis diperoleh koefisien Fliier = 1,315 dengan tingkat signifikansi $p = 0,118$ ($p > 0,05$). Temuan ini menunjukkan bahwa persamaan kedua variabel tersebut tidak lurus atau hubungan antara perilaku konsumsi dan gaya hidup hedonis tidak linier.

c. Uji Multikolinearitas

Tujuan dari uji multikolinearitas ialah guna mengetahui apakah variabel-variabel bebas dalam model regresi saling berhubungan. Nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) berfungsi sebagai pedoman uji multikolinearitas dengan batas 0,1. Menurut hasil uji Multikolinearitas diperoleh nilai *tolerance* 0,681 ($> 0,1$) dan nilai VIF = 1,469 (< 10). Hasil ini dapat menunjukkan bahwa tidak ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas pada penelitian.

2. Uji Hipotesis

Dalam penelitian ini, analisis korelasi parsial dan pendekatan analisis regresi berganda dua-prediktor digunakan untuk pengujian hipotesis. Teknik analisis regresi dua prediktor digunakan untuk mengidentifikasi hubungan bersama antara kontrol diri dan gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif, sedangkan teknik analisis korelasi parsial digunakan untuk menguji hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat, dimana salah satu variabel bebasnya adalah dikendalikan.

a. Hipotesis Pertama

Berdasarkan hasil uji korelasi yang telah dilaksanakan diperoleh koefisien regresi $R = 0,762$ dengan $p = 0,000$ ($p < 0,01$). Hasil tersebut menyatakan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara kontrol diri dan

gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa Manajemen angkatan 2019-2021 UNISSULA.

Dalam penelitian ini, nilai prediktif variabel independen dan dependen dipastikan dengan menggunakan persamaan garis regresi. Penelitian ini diperoleh hasil pada variabel kontrol diri -0,313 serta gaya hidup hedonis 0,426 dengan nilai konstan 46,129. Persamaan garis regresi yang didapatkan $Y = -0,313X_1 + 0,426X_2 + 46,129$, sehingga dapat didefinisikan bahwa rata-rata skor perilaku konsumtif (Y) pada mahasiswa Manajemen UNISSULA akan mengalami perubahan -0,313 pada perubahan kontrol diri (X_1) serta akan mengalami perubahan pada 0,426 pada perubahan konformis kelompok (X_2). Kontrol diri memberikan sumbangan efektif sebesar 24,39% sedangkan 75,61% dipengaruhi faktor dari luar. Gaya hidup hedonis di penelitian ini memberikan 31,95% sedangkan 68,05% dari faktor luar.

b. Hipotesis Kedua

Berdasarkan hasil uji korelasi parsial yang telah dilaksanakan antara variabel kontrol diri terhadap perilaku konsumtif dengan mengontrol variabel gaya hidup hedonis diperoleh koefisien korelasi $r_{x_1/y} = -0,476$ dengan taraf signifikansi $p = 0,000$ ($p < 0,01$). Hasil tersebut menunjukkan bahwa hipotesis diterima. Terdapat hubungan antara kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pengguna *e-money* pada mahasiswa Manajemen angkatan 2019-2021 UNISSULA.

c. Hipotesis Ketiga

Berdasarkan hasil uji korelasi parsial yang telah dilakukan antara variabel gaya hidup hedonis terhadap perilaku konsumtif dengan mengendalikan variabel kontrol diri diperoleh koefisien korelasi $r_{x_2/y} = 0,485$ dengan taraf signifikansi $p = 0,000$ ($p < 0,01$). Hasil tersebut menunjukkan bahwa ada hubungan yang positif yang sangat signifikan antara gaya hidup hedonis terhadap perilaku konsumtif, sehingga hipotesis ketiga diterima. Semakin tinggi gaya hidup hedonis, maka semakin tinggi perilaku konsumtif.

D. Deskripsi Variabel Penelitian

Tujuan dari deskripsi data adalah untuk memberi pandangan umum skor skala pada kelompok subjek yang dijadikan pengukuran. Bertujuan untuk mempelajari lebih lanjut tentang bagaimana keadaan responden tentang variabel yang diteliti. Model distribusi normal berfungsi sebagai dasar untuk klasifikasi normatif peserta yang digunakan dalam penelitian ini. Tujuan dari kategorisasi adalah untuk membagi orang ke dalam kelompok-kelompok yang berbeda sepanjang sebuah kontinum tergantung pada sifat-sifat yang sedang diukur (Azwar, 2015).

Distribusi normal terbagi enam bagian atau enam satuan standar deviasi (Azwar, 2015). Tiga bagian di sebelah kiri mean (bertanda negatif dan tiga bagian berada di sebelah kanan (bertanda positif). Adapun norma kategorisasi yang digunakan adalah:

Tabel 15 Norma Kategorisasi Skor

Rentang Skor	Kategorisasi
$\mu + 1,5 \sigma < \chi$	Sangat Tinggi
$\mu + 0,5 \sigma < \chi \leq \mu + 1,5 \sigma$	Tinggi
$\mu - 0,5 \sigma < \chi \leq \mu + 0,5 \sigma$	Sedang
$\mu - 1,5 \sigma < \chi \leq \mu - 0,5 \sigma$	Rendah
$\chi \leq \mu - 1,5 \sigma$	Sangat Rendah

Keterangan: X = Skor yang diperoleh
 μ = Mean
 σ = Standar deviasi hipotetik

1. Deskripsi Data Skor Perilaku Konsumtif

Masing-masing dari 16 item yang berdaya beda tinggi pada skala perilaku konsumtif menerima skor antara 1 sampai 4. Responden hanya bisa mendapatkan skor minimal 16 didapatkan dari (16x1) dengan skor maksimum yang dapat diperoleh responden yaitu 64 didapatkan dari (16x4). Sedangkan rentang skor skala sebanyak 48 berdasarkan pada skor maksimum dikurangi skor minimum (64-16) dan dibagi dengan enam deviasi standar sehingga diperoleh skor deviasi sebanyak 8 berdasarkan ((64-16):6). Mean hipotetik sebesar 40 berasal dari ((64+16):2). Menurut temuan penelitian, skor perilaku konsumtif memiliki skor empirik terendah 21, skor maksimum empirik 52, mean empirik 37,28 dan standar deviasi empirik 5,118. Deskripsi skor skala perilaku konsumtif sebagai berikut:

Tabel 16 Deskripsi Skor Skala Perilaku Konsumtif

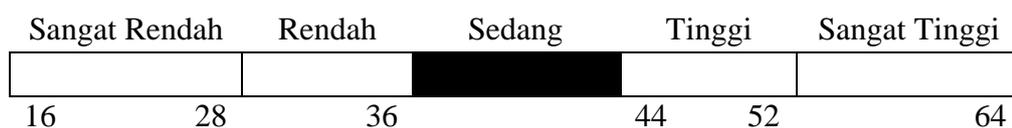
	Empirik	Hipotetik
Skor Minimum	21	16
Skor Maksimum	52	64
Mean (M)	37,28	40
Standar Deviasi (SD)	5,118	8

Berdasarkan norma kategorisasi dengan distribusi normal kelompok subjek, terlihat *mean empiric* lebih kecil daripada *mean hipotetik*, yaitu $37,28 < 40$. Distribusi kategorisasi skor pada skala perilaku konsumtif dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 17 Kategorisi Skor Subjek Skala Perilaku Konsumtif

Kategorisasi	Rentang Skor	Jumlah Subjek	Persentase
Sangat tinggi	$52 \leq 64$	1	0,4%
Tinggi	$44 \leq 51$	27	10,8%
Sedang	$36 \leq 43$	131	52,4%
Rendah	$28 \leq 35$	88	35,2%
Sangat rendah	$16 \leq 27$	3	1,2%
Jumlah		250	100%

Kategorisasi ini mengungkapkan bahwa tiga subjek menerima nilai yang sangat rendah dengan presentase 1,2%, 88 subjek yang memperoleh skor rendah dengan presentase 35,2%, 131 subjek yang memperoleh skor sedang dengan presentase 52,4%, 27 subjek memperoleh skor tinggi dengan presentase 10,8% dan 1 subjek memperoleh skor sangat tinggi dengan presentase 0,4%. Rentang skor perilaku konsumtif sebagai berikut:

**Gambar 1. Deskripsi Skala Perilaku Konsumtif**

2. Deskripsi Data Skor Kontrol Diri

Masing-masing dari 18 item yang berdaya beda tinggi pada skala kontrol diri menerima skor antara 1 dan 4. Responden hanya bisa mendapatkan skor minimal 18 didapatkan dari (18x1) dengan skor maksimum yang dapat diperoleh responden yaitu 72 didapatkan dari (18x4). Sedangkan rentang skor skala

sebanyak 54 berdasarkan pada skor maksimum dikurangi skor minimum $(72-18)$ dan dibagi dengan enam deviasi standar sehingga diperoleh skor standar deviasi sebanyak 9 berdasarkan $((72-18):6)$. *Mean* hipotetik sebesar 45 berasal dari $((72+18):2)$. Berdasarkan temuan penelitian, skor skala kontrol diri digambarkan memiliki skor empirik minimum 35 dan skor empirik maksimum 72, skor empirik rata-rata 52,08, dan standar deviasi empirik 6,696. Deskripsi skor skala kontrol diri dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 18 Deskripsi Skor Skala Kontrol Diri

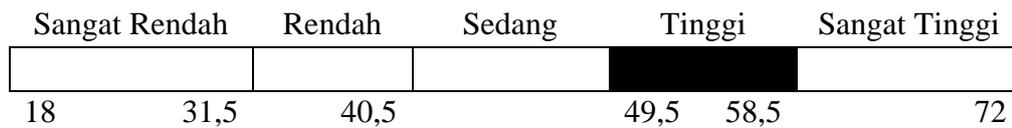
	Empirik	Hipotetik
Skor Minimum	35	18
Skor Maksimum	72	72
Mean (M)	52,08	45
Standar Deviasi (SD)	6,696	9

Berdasarkan norma kategorisasi dengan distribusi normal kelompok subjek, dapat dilihat area *mean empiric* lebih besar daripada *mean* hipotetik, yaitu $52,08 > 45$. Distribusi kategorisasi skor pada skala kontrol diri dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 19 Kategorisasi Skor Subjek Skala Kontrol Diri

Kategorisasi	Rentang Skor	Jumlah Subjek	Persentase
Sangat tinggi	$58,5 \leq 72$	40	16%
Tinggi	$49,5 \leq 58,4$	116	46,4%
Sedang	$40,5 \leq 49,4$	88	35,2%
Rendah	$31,5 \leq 40,4$	6	2,4%
Sangat rendah	$18 \leq 31,4$	0	0%
Jumlah		250	100%

Kategorisasi ini menunjukkan bahwa tidak ada subjek yang menerima nilai sangat rendah dengan presentase 0%, 6 subjek yang memperoleh skor rendah dengan presentase 2,4%, 88 subjek yang memperoleh skor sedang dengan presentase 35,2%, 116 subjek memperoleh skor tinggi dengan presentase 46,4% dan 40 subjek memperoleh skor sangat tinggi dengan presentase 16%. Rentang skor kontrol diri sebagai berikut:



Gambar 2. Deskripsi Skala Kontrol Diri

3. Deskripsi Data Skor Gaya Hidup Hedonis

Masing-masing dari 13 item yang berdaya beda tinggi pada skala gaya hidup hedonis menerima skor antara 1 dan 4. Responden hanya bisa mendapatkan skor minimal 13 didapatkan dari (13x1) dengan skor maksimum yang dapat diperoleh responden yaitu 52 didapatkan dari (13x4). Sedangkan rentang skor skala sebanyak 39 berdasarkan pada skor maksimum dikurangi skor minimum (52-13) dan dibagi dengan enam deviasi standar sehingga diperoleh skor standar deviasi sebanyak 6,5 berdasarkan $((52-13):6)$. *Mean* hipotetik sebesar 32,5 berasal dari $((52,5+13):2)$. Deskripsi skor skala gaya hidup hedonis berdasarkan hasil penelitian diperoleh skor minimum *empiric* sebanyak 14, skor maksimum *empiric* sebanyak 44, *mean empiric* sebanyak 28,30, serta standar deviasi *empiric* sebanyak 5,691. Deskripsi skor skala gaya hidup hedonis sebagai berikut:

Tabel 20 Deskripsi Skor Skala Gaya Hidup Hedonis

	Empirik	Hipotetik
Skor Minimum	14	13
Skor Maksimum	44	52
Mean (M)	28,30	32,5
Standar Deviasi (SD)	5,691	6,5

Berdasarkan norma kategorisasi dengan distribusi normal kelompok subjek, dapat dilihat area *mean empiric* lebih kecil daripada *mean* hipotetik, yaitu $5,691 < 6,5$. Distribusi kategorisasi skor pada skala kontrol diri dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 21 Kategorisasi Skor Subjek Skala Gaya Hidup Hedonis

Kategorisasi	Rentang Skor	Jumlah Subjek	Persentase
Sangat tinggi	$42,25 \leq 52$	4	1,6%
Tinggi	$35,75 \leq 42,24$	20	8%
Sedang	$29,25 \leq 35,74$	83	33,2%
Rendah	$22,75 \leq 29,24$	106	42,4%
Sangat rendah	$13 \leq 22,74$	37	14,8%
Jumlah		250	100%

Berdasarkan kategorisasi tersebut menunjukkan terdapat 37 subjek yang memperoleh skor sangat rendah dengan presentase 14,8%, 106 subjek yang memperoleh skor rendah dengan presentase 42,4%, 83 subjek yang memperoleh skor sedang dengan presentase 33,2%, 20 subjek memperoleh skor tinggi dengan presentase 8% dan 4 subjek memperoleh skor sangat tinggi dengan presentase 1,6%. Rentang skor gaya hidup hedonis sebagai berikut:

**Gambar 3. Deskripsi Skala Gaya Hidup Hedonis**

E. Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pola konsumtif mahasiswa dipengaruhi oleh gaya hidup hedonis dan kontrol diri. Hasil analisis data menunjukkan koefisien regresi (R) 0,762 dengan $p = 0,000$ ($p < 0,01$). Berdasarkan temuan tersebut, kontrol diri dan gaya hidup hedonis berkorelasi signifikan dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa manajemen angkatan 2019–2021 UNISSULA. Koefisiensi determinasi bagi kontrol diri dan gaya hidup hedonis sebesar 0,580. Temuan ini menunjukkan bahwa kontrol diri memberikan sumbangan efektif sebesar 24,39% sedangkan 75,61% dipengaruhi faktor luar. Gaya hidup hedonis dalam penelitian ini memberikan sumbangan efektif sebesar 31,95%, sedangkan 68,05% dipengaruhi faktor lain diluar penelitian ini seperti faktor motivasi, konsep diri, sosial dan budaya, agama, karakteristik demografi, keluarga, lingkungan, teknologi dan proses belajar pengetahuan. Hipotesis pertama signifikan dan diterima, hal ini selaras dengan pendapat Haryono (2014) yang mengatakan bahwa

gaya hidup seseorang akan berdampak pada kebutuhan, keinginan, dan kebiasaan pembeliannya. Temuan ini sejalan dengan penelitian Patricia & Handayani (2014) yang menunjukkan bahwa gaya hidup hedonis memiliki dampak yang positif terhadap perilaku konsumtif. Selain itu, menurut penelitian dari Anggreini & Mariyanti (2014) menunjukkan bahwa mahasiswa Universitas Esa Unggul memiliki hubungan negatif antara kontrol diri dan perilaku konsumtif. Kotler (2009) menegaskan bahwa ada tiga faktor yang mempengaruhi konsumsi: faktor sosial (seperti kelompok sebaya, keluarga, peran, dan status); faktor pribadi (seperti usia dan tahap kehidupan; kondisi ekonomi; pekerjaan; cara hidup; dan kepribadian); dan faktor psikologis (seperti motivasi, persepsi, proses belajar, keyakinan, dan sikap). Kontrol diri sendiri termasuk dalam faktor pribadi, yaitu konsep diri yang mana hal tersebut menunjukkan bagaimana kontrol diri hanya menahan tetapi jika seseorang memiliki konsep diri yang baik atau positif maka bisa mengontrol perilaku konsumtifnya.

Hasil penelitian menunjukkan perilaku konsumtif termasuk pada kategori sedang dengan presentase sebesar 52,4% yang berarti perilaku konsumtif yang terjadi pada mahasiswa Manajemen Angkatan 2019-2021 UNISSULA juga sedang. Ini menunjukkan bahwa subjek memiliki kontrol yang cukup besar atas kebiasaan konsumsinya. Karakteristik subjek, yang berada di kisaran 18-21 memberikan bukti untuk ini. Usia tersebut menurut Harlock (1980) ialah masa remaja akhir yang sudah mampu mengambil keputusan secara matang. Munculnya inovasi pembayaran digital melalui *e-money* semakin meningkat, memberikan banyak kemudahan yang ditawarkan ketika bertransaksi dengan *e-money* membuat mahasiswa Angkatan 2019-2021 menggunakan *e-money*. Selaras dengan hasil penelitian Fatmasari dan Wulandari (Arum & Khoirunnisa, 2021) memaparkan bahwa perkembangan *e-money* dapat mengubah perilaku individu dalam melakukan kegiatan konsumsi. Penggunaan berlebihan tersebut memicu timbulnya perilaku konsumtif dikalangan mahasiswa. Sebagian besar keperluan pendidikan dan konsumtif 66%, sedangkan untuk keperluan konsumtif sebesar 28% dan pendidikan sebesar 6%. Menurut Reynold, Scott dan Wrshaw (Harnum, 2012) juga mengatakan bahwa mahasiswa yang termasuk dalam rentang usia remaja akan

membelanjakan uangnya lebih banyak untuk keperluan pakaian, kosmetik, aksesoris atau barang-barang yang mampu menunjang pemabihan mereka agar terlihat lebih menarik. Mahasiswa yang termasuk dalam kategori sedang berarti mahasiswa yang membeli suatu barang pada saat ada diskon atau bonus tetap mampu mempertimbangkan pembelian dengan melihat prioritas kebutuhan pribadinya tanpa bertindak secara impulsif.

Koefisien korelasi $r_{x1y} = -0,476$ dengan tingkat signifikansi $p = 0,000$ ($p < 0,01$) ditemukan pada hasil uji korelasi antara variabel kontrol diri terhadap perilaku konsumtif dengan pengendalian variabel gaya hidup hedonis. Temuan ini menunjukkan bahwa hipotesis diterima. Kontrol diri dan perilaku konsumtif pengguna *e-money* di kalangan mahasiswa manajemen angkatan 2019–2021 UNISSULA saling berkaitan. Mahasiswa dengan kontrol diri yang tinggi mendorong munculnya manajemen perilaku dan memikirkan akibat dari tindakan mereka. Sebelum melakukan pembelian, perilaku konsumtif seseorang mungkin tertahan oleh adanya faktor-faktor yang masuk akal atau rasional. Kontrol diri adalah mekanisme untuk mengekang perilaku kompulsif (Utami dan Sumaryono, 2008).

Hasil ini didukung oleh penelitian dari Notsinger yang mengatakan bahwa kontrol diri sangat erat kaitannya dengan perilaku konsumtif karena masyarakat melawan godaan untuk membelanjakan uang secara tidak rasional agar dapat mengatur pengeluarannya (Chita et al., 2015). Hal ini diperkuat dengan penelitian dari Harnum (2012) dengan judul “hubungan antara teknik kontrol diri dengan kecenderungan perilaku konsumtif pada mahasiswi di Universitas X”, dimana terdapat hubungan negative yang signifikan antara teknik kontrol diri dengan kecenderungan perilaku konsumtif pada mahasiswi di Universitas X. Mahasiswi yang membeli suatu barang tanpa adanya pertimbangan prioritas cenderung akan berperilaku konsumtif seperti membeli barang bermerk, membeli sesuatu yang tidak didasarkan pada kebutuhan, membeli untuk penampilan dan gengsi, membeli karena unsur bonus, diskon serta karena tampilannya menarik.

Hasil penelitian menunjukkan kontrol diri termasuk pada kategori tinggi dengan presentase sebesar 46,4% yang berarti mahasiswa prodi Manajemen

Angkatan 2021 memiliki kontrol diri yang tinggi. Hal ini disebabkan karena pada masa remaja akhir dapat mencapai periode penemuan diri sehingga mahasiswa mampu memutuskan pilihan mereka sendiri dalam berperilaku. Mahasiswa yang memiliki kontrol diri kuat adalah mahasiswa yang mampu mengelola informasi yang didapatkan, mampu mengontrol emosi dan mampu mengontrol perilaku sehingga tidak berperilaku emosional dan impulsif. Hal ini sesuai dengan yang dikemukakan Fitriana dan Koentoyo (2009) bahwa mahasiswi yang memiliki kontrol diri yang tinggi dapat mengendalikan perilaku, emosi serta menafsirkan antisipasi atas suatu kejadian. kontrol diri mampu memotivasi dan mengatur orang membuat keputusan keuangan yang bijaksana. Pada mahasiswi yang masuk kategori sangat tinggi adalah mahasiswi yang mendapatkan stimulus namun dapat menghadapinya dengan sangat baik, berpikiran positif, mampu memisahkan antara hal yang memang perlu diprioritaskan dan memiliki kendali yang sangat baik terhadap stimulus yang ada.

Koefisien korelasi $r_{xy} = 0,485$ dengan tingkat signifikansi $p = 0,000$ ($p < 0,01$) ditentukan oleh hasil analisis yang dilakukan terhadap pengaruh variabel gaya hidup hedonis terhadap variabel perilaku konsumsi dan kontrol diri. Hipotesis ketiga diterima karena temuan analisis menunjukkan hubungan yang kuat dan positif antara perilaku hedonis dan konsumtif. Tingkat konsumsi meningkat seiring dengan gaya hidup hedonis. Haryono (2014) menyatakan bahwa kebutuhan, keinginan, dan kebiasaan pembelian seseorang akan dipengaruhi oleh gaya hidupnya. Mahasiswa cenderung mencari kehidupan yang mewah, nyaman, dan mandiri dengan sedikit usaha (Gushevinalti, 2010). Hal ini sesuai hasil penelitian yang sudah dilakukan oleh (Md Sham et al., 2015) bahwa mahasiswa (remaja akhir) yang menjalani gaya hidup modern dan hedonis lebih cenderung membeli dan mengonsumsi produk mewah. Mereka akan menghabiskan waktu untuk kepuasan dan kesenangan mereka sendiri dengan berbelanja, berkeliling, atau sekadar nongkrong di kafe dan mal (Wahyudi, 2013). Hal ini diperkuat dengan penelitian yang dilakukan oleh Rachma (2017) yang menyatakan bahwa terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif fashion pakaian pada mahasiswa jurusan manajemen fakultas ekonomi angkatan

2015 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Lebih lanjut penelitian yang dilakukan oleh Khairat et al., (2019) menunjukkan bahwa dalam hipotesis penelitiannya terdapat hubungan antara gaya hidup hedonis dan perilaku konsumtif. Gaya hidup akan mempengaruhi mahasiswa agar bertindak konsumtif. Dengan kata lain, bergaya hidup hedonis akan cenderung berperilaku konsumtif dalam menggunakan uang.

Hasil penelitian menunjukkan gaya hidup hedonis dalam kategori rendah dengan presentase sebesar 42,4%. Kunzmann, Stange & Jordan (2005) bahwa remaja dengan gaya hidup hedonis cenderung memiliki nilai seperti kenikmatan harta benda dan hiburan. Individu akan terlibat dalam hal yang menekankan pada kesenangan dan konsumsi. Pada mahasiswa yang memiliki gaya hidup hedonis dengan kategori rendah berarti mereka kurang menyukai hal-hal yang hanya berfokus pada sesuatu yang mewah, branded, mahal, kenikmatan semata dan hal-hal yang terkait dengan hiburan. Mahasiswa tidak berusaha keras untuk mencapai kesenangan dan kepuasan dalam dirinya. Semua yang dilakukannya tidak berpedoman agar diakui dilingkungan sosialnya tetapi karena dirinya sendiri. Hal ini sejalan dengan yang diungkapkan Adlin (Masmuadi dan Rachmawati, 2007) bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi perkembangan gaya hidup yaitu adanya penilaian terhadap suatu produk yang ditentukan oleh pola pikir dan nilai-nilai dimana masyarakat tersebut berada dan ditularkan. Keinginan bersikap dan bertingkah laku serta berpenampilan menarik dimata orang-orang menyebabkan seseorang mengalami gaya hidup hedonis (Monks, 2006).

F. Kelemahan Penelitian

Temuan penelitian yang dilaksanakan mengungkapkan sejumlah masalah yang ternyata menjadi kelemahan penelitian. Kajian ini dilakukan sesuai dengan praktik penelitian ilmiah yang diterima di Fakultas Psikologi UNISSULA. Adapun keterbatasan tersebut penjelasannya di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Keterbatasan dalam menyusun, menguji instrumen penelitian ditengah pembelajaran daring mahasiswa.
2. Keterbatasan dalam mendapatkan data penelitian ditengah kegiatan pembelajaran daring mahasiswa.
3. Keterbatasan yang ada di luar jangkauan peneliti seperti ketidakjujuran responden dalam mengisi skala dan memberikan data.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dapat ditarik kesimpulan dari hasil analisis dan pembahasan data yang telah diuraikan sebelumnya bahwa:

1. Ada hubungan yang signifikan antara kontrol diri dan gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa. Kontrol diri memberikan sumbangan efektif sebesar 24,39% sedangkan 75,61% dipengaruhi faktor dari luar. Gaya hidup hedonis di penelitian ini memberikan 31,95% sedangkan 68,05% dari luar.
2. Ada hubungan negatif yang signifikan antara kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pengguna *e-money* pada mahasiswa. Semakin tinggi kontrol diri yang dimiliki mahasiswa maka semakin rendah perilaku konsumtif pengguna *e-money* dan sebaliknya, semakin rendah kontrol diri yang dimiliki mahasiswa maka semakin tinggi perilaku konsumtif pengguna *e-money* pada mahasiswa.
3. Ada hubungan positif yang sangat signifikan antara gaya hidup hedonis terhadap perilaku konsumtif. Semakin tinggi gaya hidup hedonis, maka semakin tinggi perilaku konsumtif mahasiswa dan sebaliknya, semakin rendah gaya hidup hedonis, maka semakin rendah pula perilaku konsumtif pada mahasiswa Manajemen angkatan 2019-2021.

B. Saran

1. Bagi Mahasiswa

Menurut hasil penelitian yang telah dilaksanakan, mahasiswa Manajemen angkatan 2019-2021 diharapkan mampu mempertahankan kontrol diri, mampu mengelola dan menggunakan uang secara baik, mampu menjaga agar tidak berperilaku konsumtif dengan cara menjadi diri sendiri, tidak perlu mengikuti atau menyesuaikan diri dengan kelompok dalam hal pembelanjaan barang-barang yang tidak masuk dalam prioritas kebutuhan.

2. Untuk Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat digunakan peneliti lain dimasa yang akan datang, yang memiliki ketertarikan pada permasalahan penelitian yang sama, maka disarankan untuk mengganti subjek mahasiswa menjadi wanita yang memiliki pekerjaan, isteri atau ibu rumah tangga yang memiliki lebih banyak uang atau memiliki pendapatan yang cukup besar. Disarankan untuk menganalisis atau menambahkan variabel lainnya yang dapat berpengaruh terhadap perilaku konsumtif, serta faktor-faktor dari variabel tersebut, antara lain seperti: faktor motivasi, konsep diri, proses belajar pengetahuan, sikap dan *attitude*, budaya, agama, karakteristik demografi, keluarga, teknologi, lingkungan dan situasi.



DAFTAR PUSTAKA

- Anggreini, R., & Mariyanti, S. (2014). Hubungan antara kontrol diri dan perilaku konsumtif mahasiswi Universitas Esa Unggul. *Jurnal Psikologi*, 12(1), 34–42.
- Ardilasari, N. (2017). Hubungan self control dengan perilaku cyberloafing pada Pegawai Negeri Sipil. *Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan*, 05(01), 19–39. <https://ejournal.umm.ac.id/index.php/jipt/article/view/3882>
- Arum, D., & Khoirunnisa, Ri. N. (2021). Hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi psikologi pengguna E-Commerce Shopee. *Character : Jurnal Penelitian Psikologi*, 8(9), 92–102.
- Asisi, I. (2020). Pengaruh literasi keuangan, gaya hidup dan pengendalian diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa prodi manajemen fakultas ekonomi Universitas Pasir Pengaraian. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 2(1), 107–118.
- Astuti, Y., Herminingsih, A., & Suprpto. (2016). Persepsi mahasiswa terhadap perilaku menyontek (studi kasus program studi Manajemen S1 FEB-UMB Jakarta). *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Sosial (JIES)*, 5(3), 355. <https://www.neliti.com/id/publications/237544/persepsi-mahasiswa-terhadap-perilaku-menyontek-studi-kasus-program-studi-manajem>
- Averill, J. R. (1973). Personal control over aversive stimuli and its relationship to stress. *Psychological Bulletin*, 80(4), 286–303. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/h0034845>
- Azwar, S. (2015). *Reliabilitas dan validitas*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Calhoun, J. F. & Acocella, J. R (1990). *Psychology of adjustment human relationship*. Psikologi tentang penyesuaian dan hubungan kemanusiaan. R.S. Satmoko (terjemahan). Edisi ketiga. Semarang: IKIP Semarang Press.
- Chita, R. C. M., David, L., & Pali, C. (2015). Hubungan antara self-control dengan perilaku konsumtif online shopping produk fashion pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Sam Ratulangi Angkatan 2011. *Jurnal E-Biomedik*, 3(1). <https://doi.org/10.35790/ebm.3.1.2015.7124>
- Desmita. (2007). *Psikologi perkembangan*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Dikria, O., & Mintarti, S. U. (2016). Pengaruh literasi keuangan dan pengendalian diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa jurusan ekonomi pembangunan fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang Angkatan. *The Effect of Financial Literacy and Self-Control On*, 09(2), 128–139. <https://doi.org/10.17977/UM014v09i22016p128>

- Effendi, U. (2016). *Psikologi konsumen*. Jakarta: Raja Gafindo Persada.
- Engel, J. F. Balckwel, R. D. & Miniard, P. W. (1995). *Perilaku konsumen Edisi keempat Jilid II*. Alih Bahasa: F. X. Budiyanoto. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Fattah, Fuad Abdul, Indriayu, Mintasih, dan Sunarto. (2018). Pengaruh literasi keuangan dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif siswa SMA Muhammadiyah 1 Karanganyar. *Jurnal Pendidikan Bisnis dan Ekonomi*. 4(1). ISSN: 2548-8961.
- Fitriana, Koentjoro. (2009). Keranjangan berbelanja pada wanita bekerja fenomena. *Jurnal Psikologi: Universitas Gadjah Mada*. 7(1), 48-57.
- Fromm, E. (1995). *Masyarakat yang sehat*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia
- Gideon, Arthur. (2020). BPS proyeksikan jumlah penduduk Indonesia capai 319 juta jiwa pada 2045. <https://www.liputan6.com/bisnis/read/4179037/bps-proyeksikan-jumlah-penduduk-indonesia-capai-319-juta-jiwa-pada-2045>. Diakses 25 Oktober 2021
- Gunarsa, SD (2009). *Dari anak sampai lanjut usia*. Jakarta: BPK Gunung Mulia
- Gushevinalti. (2010). Telaah kritis perspektif Jean Baudrillard pada perilaku hedonisme remaja. *Jurnal Idea Fisipol UMB*, 4(15), 49
- Harnum, D. (2012). Hubungan antara teknik kontrol diri dengan kecenderungan perilaku konsumtif mahasiswi di Ma'had Sunan Ampel Al-Aly UIN Maulana Malik Ibraahirm Malang. Skripsi. Diterbitkan: Fakultas Psikologi UIN Malang
- Haryono, P. (2014). Hubungan gaya hidup dan konformitas dengan perilaku konsumtif pada remaja siswa sekolah menengah atas negeri 5 samarinda. *Psikoborneo: Jurnal Ilmiah Psikologi*, 2(4), 268–273. <https://doi.org/10.30872/psikoborneo.v2i4.3674>
- Hidayah, N., & Bowo, P. A. (2019). Pengaruh uang saku, locus of control, dan lingkungan teman sebaya terhadap perilaku konsumtif. *Economic Education Analysis Journal*, 7(3), 1025–1039. <https://doi.org/10.15294/eeaj.v7i3.28337>
- Hurlock, E. B (2004) *Psikologi Perkembangan (Edisi kelima)*. Jakarta: Erlangga.
- Jasmadi, J., & Azzama, A. (2017). Hubungan harga diri dengan perilaku konsumtif remaja Di Banda Aceh. *Psikoislamedia : Jurnal Psikologi*, 1(2), 325–334. <https://doi.org/10.22373/psikoislamedia.v1i2.919>
- Khairat, M., Yusri, N. A., & Yuliana, S. (2019). Hubungan antara gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi. *Al-Qalb: Jurnal Psikologi Islam*, 9(2), 130-139. <https://doi.org/10.15548/alqalb.v9i2.861>

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Manajemen pemasaran (Edisi Ketiga)*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Marketing manajemen (Edition 14)*. England: Pearson Education.
- kunzmann, U., Stange, A., & Jordan, J. (2005). Positive affectivity and lifestyle in adulthood: do you do what you feel?. *The society for personality and social psychology*, 31(4), 574-588. doi:10.1177/0146167204271586
- Lau, R. (1988). *Belief about control and health behavior*. Plenum Press.
- Lina, & Rosyid, H. F. (1997). Perilaku konsumtif berdasar locus of control pada remaja putri. *Psikologika*, 2(4), 5–13. journal.uui.ac.id
- Liyana, R. T., & Suryawardani, B. (2018). Pengaruh gaya hidup achievers terhadap keputusan penggunaan kartu kredit pada Pt. Bank Mandiri Tbk. Tahun 2018. *eProceedings of Applied Science*, 4(3).
- Masmuadi & Rachmawati. (2007). Hubungan antara konsep diri dengan kecenderungan gaya hidup hedonis pada remaja. Skripsi. Yogyakarta: Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya UII
- Md Sham, F., Shafi'e, S. Z., & Abu Zahrin, S. N. (2015). Adolescent lifestyles in Malaysia. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(6), 271–276. <https://doi.org/10.5901/mjss.2015.v6n6s1p271>
- Monks, FJ & Siti R. H. (2006). Psikologi perkembangan: pengantar dalam berbagai bagiannya. Yogyakarta: UGM
- Nadzir, M., & Ingarianti, T. M. (2015). Psychological meaning of money dengan gaya hidup hedonis remaja di Kota Malang. *Seminar Psikologi & Kemanusiaan*, 8(1998), 528–596. <https://mpsi.umm.ac.id/files/file/582-596zzMisbahunTriMuji.pdf>
- Ningrum, U. Y. (2011). Perilaku konsumtif terhadap produk pakaian distro ditinjau dari konformitas pada siswi SMK Abdi Negara Muntilan. Skripsi Program Studi Psikologi Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
- Patricia, N., & Handayani, S. (2014). Pengaruh gaya hidup hedonis terhadap perilaku konsumtif pada pramugari maskapai penerbangan “X.” *Jurnal Psikologi*, 12(01), 10–17.
- Patty, S., Wijono, S., & Setiawan, A. (2017). Hubungan dukungan sosial teman sebaya, kontrol diri, dan jenis kelamin dengan prestasi belajar siswa Di Sma Kristen Ypkpm Ambon. *Psikodimensia*, 15(2), 204.

<https://doi.org/10.24167/psiko.v15i2.989>

- Peter, J. P., & Olson, J. C. (2014). *Perilaku konsumen dan strategi pemasaran*. Salemba empat.
- Ritzer, G. (2012). *Teori sosiologi dari sosiologi klasik sampai perkembangan terakhir postmodern*. Terjemahan Saut Pasaribu, Rh. Widada & Eka Adi Nugraha. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sarwono, Sarlito W. (2002). *Psikologi Sosial : Individu dan teori-teori psikologi sosial*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Schiffman, L. & Kanuk, L.L. (2004). *Perilaku konsumen*. Sarlitli
- Setianingsih, E. K. (2018). Wabah gaya hidup hedonism mengancam moral anak. *Malih Peddas*. 8,2
- Shohibullana, I. H. (2014). Kontrol diri dan perilaku konsumtif pada siswa SMA, ditinjau dari lokasi sekolah. *Jurnal Online Psikologi*, 2(1), 1-12. <https://ejournal.umm.ac.id/index.php/cognicia/article/view/1818>
- Sholeh, A. (2017). The relationship among hedonistic lifestyle, life satisfaction, and happiness on college students. *International Journal of Social Science and Humanity*, 7(9), 604–607. <https://doi.org/10.18178/ijssh.2017.7.9.892>
- Smet, B. (1994). *Psikologi kesehatan*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Solomon, M. R. (2002). *Customer behavior buying, having, and being*, fifth edition. New Jersey: Prentice Hall
- Sumartono. (2002). *Terperangkap dalam iklan: Meneropong imbas pesan iklan*. Televisi. Alfabeta.
- Suryabrata, Sumadi. (2012). *Psikologi kepribadian*. Jakarta: Rajawali Pres.
- Surbakti, E.B. (2009). *Kenalilah Anak Remaja Anda*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Sugiyono. (2020). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan r&d*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2013). *Metode penelitian kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tangney, J.P., Baumeister, R.F., & Boone, A.L. (2004). High self control predicted good adjustment, less pathology, better grade, and interpersonal success. *Journal of Personality*, 72(2), 271-324
- Tripambudi, B., & Indrawati, E. S. (2020). Hubungan antara kontrol diri dengan

perilaku konsumtif pembelian gadget pada mahasiswa teknik industri Universitas Diponegoro. *Empati*, 7(2), 597-603.

Utami, C. W., (2010). *Manajemen riset strategi dan implementasi operasi bisnis ritel modern di Indonesia*. Jakarta: Salemba empat

Wahyudi. (2013). Tinjauan tentang perilaku konsumtif remaja. *E-journal sosiologi*, 1(4), 26-36.

Waseza, R., & Yulianto, A. (2016). Pengaruh peran orang tua, gaya hidup, konsep diri, dan financial literacy terhadap perilaku konsumtif siswa kelas X IIS dan XI IIS Di SMA Negeri 5 Semarang Tahun Pelajaran 2015/ 2016. *Economic Education Analysis Journal*, 5(1), 1–12.
<http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/eeaj>

Wolfe & Higginz. (2008). Self-Control and Perceived behavioral Control: An Examination of College Student Drinking. *Applied Psychology in Criminal Justice*.4(1),108-134

