

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada kehidupannya, manusia memiliki berbagai kebutuhan, mulai dari kebutuhan primer kebutuhan sekunder sampai kebutuhan tersier. Manusia akan memenuhi kebutuhannya secara hirarkis seperti yang diutarakan oleh Maslow dalam teori yang sering dikenal dengan *hierarchy of needs*. Menurut Abraham H. Maslow (1943) Manusia pada dasarnya memiliki lima tingkat kebutuhan yaitu: kebutuhan fisik (*the psychological needs*), kebutuhan akan keamanan (*the safety needs*), kebutuhan cinta (*love needs*), kebutuhan penghargaan diri (*the esteem needs*) dan kebutuhan mengaktualisasi diri (*the needs for self-actualization*). Menurut Abraham Maslow, apabila seluruh kebutuhan seseorang belum terpenuhi pada waktu yang bersamaan, pemenuhan kebutuhan yang paling mendasar merupakan hal yang menjadi prioritas. Dengan kata lain, seorang individu baru akan beralih untuk memenuhi kebutuhan hidup yang lebih tinggi jika kebutuhan dasarnya telah terpenuhi (Zulkarnain Abdurrahman, 2020)

Pola perilaku manusia ini merupakan pola penyesuaian terhadap lingkungan dan hal ini diterapkan dalam ilmu psikologi konsumen. Pada masyarakat konsumsi terdapat kecenderungan membeli barang bukan karena nilai kemanfaatannya melainkan karena gaya hidup (*life style*), citra (*image*), tanda (*sign*), pertanda (*signified*) berupa mendapatkan prestise dan pengakuan sosial. Perilaku mengonsumsi suatu produk dilakukan karena ingin mencari kesenangan dan menjaga gengsi, bukannya untuk memenuhi kebutuhan (Triningtyas &

Margawati, 2019). Kebutuhan-kebutuhan ini akan terus-menerus meningkat seiring dengan meningkatnya status sosial seseorang, dan akan membawa manusia kepada perilaku konsumtif. Seseorang yang memiliki perilaku konsumtif akan selalu ingin memenuhi keinginan yang ada di dalam dirinya dan keinginan yang disebabkan oleh perkembangan zaman.

Pada penelitian ini, psikologi konsumen secara khusus menerapkan pola perilaku konsumen yang lebih terfokuskan pada pola perilaku konsumtif. Konsumtif sebagai perilaku mengkonsumsi barang/jasa di luar kebutuhan yang sebenarnya. Konsumtif lebih diartikan sebagai perilaku konsumsi yang negatif sebab memiliki tujuan di luar sebagai fungsi pemenuhan kebutuhan. Menurut Solihat & Arnasik (2018) menjelaskan bahwa perilaku konsumtif adalah suatu tindakan yang menggunakan nilai guna suatu barang atau jasa bukan berdasarkan kebutuhan, melainkan berdasarkan pada gengsi. Sementara itu Kotler (dalam Devi & Agriyanti, 2020) juga memaparkan pendapatnya mengenai perilaku konsumtif, yaitu perilaku individu yang mengonsumsi suatu barang bukan karena yang bersangkutan memerlukan barang tersebut, akan tetapi lebih kepada suatu keinginan memiliki barang tanpa pertimbangan yang rasional.

Masa remaja merupakan masa transisi dari anak menuju dewasa di mana pada masa remaja ini banyak terdapat perubahan baik pada aspek fisik ataupun psikososial. Pada usia ini remaja mengalami perubahan baik secara fisik maupun psikis. Perubahan ini berlangsung begitu cepat dan sangat dipengaruhi tren dan mode. Masa remaja juga merupakan masa pencarian jati diri, di mana pada tahapan usia ini remaja akan banyak mengadopsi norma dan pandangan dari teman sebaya atau teman kelompoknya (Yunalia, 2017). Kelompok teman pada

remaja memiliki kecenderungan memiliki pengaruh yang lebih besar dibandingkan pengaruh dari lingkungan keluarga (Kiuru, 2018).

Kaum remaja menjadi natural *triers* dan menghabiskan waktu membelanjakan uang mereka. Kaum muda juga telah menjadi *trendsetter* dimana kaum muda memiliki pengaruh besar dalam mempopulerkan tren mode melalui produk keluaran terbaru. Di samping itu, remaja biasanya mudah terbuju rayuan iklan, suka ikut-ikutan teman, tidak realistis, dan cenderung boros dalam menggunakan uangnya (Dikria & W, 2016). Kecenderungan remaja yang ingin tampil berkelompok dan menyesuaikan diri dengan kelompok mereka, dimanfaatkan oleh peritel dengan menyediakan fasilitas fasilitas di pusat perbelanjaan yang dapat mendukung keberadaan mereka. Misalnya dengan menyediakan tempat tempat untuk berkumpul dan hangout seperti *foodcourt*, *restaurant row*, *mall*, dan *teater*. Selain itu peritel juga dapat menyelenggarakan event yang menarik bagi segmen remaja, misalnya event musik di *coffe shop*, pameran maupun konser musik.

Mahasiswa merupakan bagian dari remaja ingin menjadi pusat perhatian dan diakui oleh lingkungannya akan berusaha tampil serupa untuk menjadi bagian dari lingkungan yang diinginkan tersebut agar mendapat pengakuan dari lingkungan, mahasiswa menggunakan barang yang sedang menjadi tren. Sebagai seorang konsumen mahasiswa akan membelanjakan uangnya dalam rangka pemenuhan segala kebutuhan baik itu primer, sekunder ataupun tersier (Marganingsih & Pelipa, 2019). Ketika perilaku mengonsumsi barang tersebut terlalu berlebihan tanpa melihat kegunaan dan kemampuan maka hal tersebut dapat mengarah ke perilaku konsumtif (Nurhaini, 2018). Melakukan hal-hal yang

mengacu pada perilaku konsumtif tersebut, mahasiswa tidak memikirkan keadaan perekonomian orang tuanya, menjadi berlebihan dan tidak membatasi keinginannya. Perilaku konsumtif yang mulai terbiasa, lama-kelamaan akan menjadi kebiasaan yang menjadi sebuah gaya hidup. Hal ini membawa mahasiswa untuk lebih mementingkan penampilan luar mereka, harga diri mereka, serta cara mengikuti perkembangan dilingkungan agar setara. Maka dari itu harus bisa menentukan apa saja prioritas utama dari seorang mahasiswa agar tidak terjebak dalam arus zaman (Pulungan & Febriaty, 2018)..

Menurut Engel, Blackwell dan Miniard (dalam Pratiwi dkk, 2022) terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif yaitu faktor internal dan eksternal. Pada faktor Internal terdapat faktor motivasi, kepribadian dan konsep diri, sedangkan faktor eksternal terdiri dari kebudayaan, kelas sosial dan keluarga. Konsep diri merupakan salah satu faktor mempengaruhi perilaku konsumtif. Dampak perilaku konsumtif dipengaruhi oleh konsep diri yang negatif antara lain kecemburuan sosial, mengurangi kesempatan untuk menabung dan cenderung tidak memikirkan kebutuhan yang akan datang. Kecemburuan sosial muncul karena orang akan membeli semua barang yang diinginkan tanpa memikirkan harga barang tersebut murah atau mahal, barang tersebut diperlukan atau tidak, sehingga bagi orang yang tidak mampu mereka tidak akan sanggup untuk mengikuti pola kehidupan yang seperti itu. Dampak negatif dari perilaku konsumtif tersebut muncul ketika seseorang mengkonsumsi lebih banyak barang pada saat sekarang tanpa berpikir kebutuhannya di masa datang.

Perilaku mahasiswa yang konsumtif akan berusaha untuk meningkatkan konsep diri mereka dengan menggunakan produk-produk tertentu untuk mengkomunikasikan identitas individu berkaitan dengan orang lain untuk dapat meningkatkan konsep diri mereka. Apabila tidak dibarengi dengan konsep diri yang matang yang akhirnya perilaku konsumtif menjadi sikap hidup yang akan sulit dihilangkan. Berdasarkan pembahasan di atas, konsep diri adalah penilaian individu secara keseluruhan terhadap dirinya sendiri. Individu mempunyai konsep diri negatif adalah individu yang memiliki pandangan buruk terhadap dirinya sebaliknya individu yang mempunyai konsep diri positif adalah individu yang mempunyai pandangan yang menyenangkan terhadap dirinya sendiri. Konsep diri merupakan salah satu faktor terjadinya perilaku konsumtif yang berarti konsep diri mempunyai andil dalam mempengaruhi perilaku konsumtif.

Berdasarkan pemaparan faktor penyebab perilaku konsumtif sebelumnya, menyebutkan bahwa konsep diri merupakan salah satu faktor penyebab dari perilaku konsumtif. Konsep diri menurut Zuraida (2018) sebuah penilaian individu terhadap diri sendiri yang meliputi kepribadian yang diharapkan, kepribadian ini akan diperoleh dari pengalaman dan interaksi individu yang mencakup aspek fisik maupun psikologis. Menurut Sutoyo dkk (2018) konsep diri adalah semua pandangan secara keseluruhan mengenai hal-hal yang ada pada diri individu, baik secara negatif maupun positif mengenai dimensi sosial, psikis, penilaian terhadap diri sendiri dan keadaan fisiknya. Menurut Wijayanti & Astiti (2017) mengatakan konsep diri adalah keyakinan individu mengenai siapa sebenarnya dirinya, menggambarkan secara keseluruhan mulai dari kemampuan, sifat individu dan menentukan bagaimana perasaan seorang individu serta

menentukan perasaan individu tentang dirinya sendiri dan menuntun individu dalam melakukan sesuatu tindakan. Konsep diri dapat dimaknai sebagai suatu elemen dalam diri individu yang terlihat kecil dan abstrak namun berperan sangat besar dan nyata dalam proses menyelesaikan bermacam-macam persoalan yang dihadapi oleh individu dalam kehidupan nyata Sopyan dkk (2019). Konsep diri merupakan cara bagaimana seseorang melihat dirinya, mencapai keinginan secara optimal dan merealisasikan keinginan tersebut untuk memperoleh konsep diri yang ideal menurut dirinya Berzonsky (dalam Nurhaini, 2018)

Selain hubungan dengan konsep diri, perilaku konsumtif ada kaitanya dengan konformitas teman sebaya. Perilaku konformitas teman sebaya ini akan terjadi saat seseorang mengadopsi atau menirukan sikap dan perilaku orang lain akibat adanya tekanan atau tuntutan yang bersifat nyata ada ataupun tekanan yang bersifat dipersepsikan oleh individu itu sendiri. Remaja yang memiliki konformitas teman sebaya yang berlebihan cenderung merasa cemas ketika bersikap yang tidak sesuai dengan harapan kelompok, dan pada akhirnya membuat remaja sangat ketergantungan terhadap teman kelompoknya. Triningtyas & Margawati (2019) mengatakan konformitas teman sebaya merupakan adanya keinginan individu untuk dapat diterima dan perasaan takut akan terkucilkan dari kelompok, membuat individu berupaya untuk menyesuaikan dirinya agar sesuai dengan standar kelompok. Sarwono (2005) menyebutkan bahwa konformitas teman sebaya adalah sebuah bentuk perilaku yang sama dengan orang lain akibat dorongan oleh keinginan diri sendiri. Diantika (2017) mengatakan adanya konformitas teman sebaya pada diri seseorang dapat dilihat dari adanya perubahan kepercayaan dan tingkah laku akibat adanya aturan dan

tuntutan dalam kelompok.

Menurut Fitriyani dkk (2013) selain hubungannya dengan konsep diri, perilaku konsumtif berkaitan dengan konformitas teman sebaya. Menurut Enrico (dalam Wardhani & Wibowo, 2018) berkaitan dengan perilaku konsumtif, mengungkapkan bahwa perilaku konsumtif terbentuk dengan melihat dan meniru orang lain dalam konteks sosial, kecenderungan individu untuk memasuki suatu kelompok maka pengaruh dalam kelompok tersebut akan berdampak timbul konformitas teman sebaya yang kuat. Pratama (2017) mengatakan salah satu dampak negatif konformitas teman sebaya ialah adanya gaya hidup yang terlalu berlebihan, yang justru memicu timbulnya perilaku konsumtif. Perdana & Mujiasih (2017) yang mengungkapkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan dan positif antara konformitas teman sebaya dengan perilaku konsumtif yang dilakukan individu, dimana terdapat kecenderungan individu untuk menyamakan dirinya dengan teman seusianya, mulai dari cara berperilaku, berpakaian, ataupun gaya hidup.

Berdasarkan beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa konformitas merupakan perubahan sikap, perilaku serta kepercayaan seseorang akibat adanya tekanan yang bersifat aktual ataupun tekanan yang dibayangkan seseorang, di mana tekanan tersebut berasal dari kelompok atau dengan kata lain konformitas teman sebaya adalah perilaku yang dicontoh oleh individu sebagai bentuk upaya melakukan penyesuaian diri dengan teman atau kelompoknya dengan alasan agar individu tersebut dapat diterima oleh kelompok.

Berdasarkan observasi dan wawancara yang peneliti lakukan pada 6 dan 14 Juni terhadap 15 orang mahasiswa Universitas Negeri Padang di kota Padang,

dapat ditarik kesimpulan bahwa beberapa diantara mereka mengaku bahwa selalu memperhatikan penampilannya agar terlihat menarik dimata teman-temannya agar tetap *up to date* mengikuti *fashion* serta mendapatkan percaya diri dari penampilan tersebut. Mahasiswa yang akrab dengan perilaku konsumtif cenderung harus mengeluarkan biaya yang lebih tinggi, karena bukan lagi untuk memenuhi kebutuhan tetapi lebih mengarah tuntutan pemenuhan keinginan. Gaya hidup konsumtif harus didukung oleh *financial* yang tentunya tidak sedikit. Hal ini bisa menjadi masalah ketika tuntutan mahasiswa sudah berada diluar kemampuan orang tua mahasiswa yang menjadi sumber dana mereka selama ini. Masalah yang lebih besar bisa terjadi ketika seorang mahasiswa berusaha untuk memenuhi *financial* mereka dengan segala macam cara yang bersifat *negative*.

Hasil dari wawancara yang di lakukan kepada 15 orang mahasiswa Jurusan Perpustakaan dan Ilmu Informasi UNP tersebut terlihat beberapa mahasiswa membeli pakaian, tas, sepatu, aksesoris dan dan bahkan membeli smartphone yang buatan Iphone yang harganya cenderung sangat tinggi yang sebenarnya bukan lah kebutuhan pokoknya. Hal ini terjadi karena adanya perilaku konsumtif serta tergiur dengan kemudahan dalam berbelanja di online shop. Seperti yang peneliti lihat di sekitar peneliti banyak mahasiswa dengan mudahnya terbujuk oleh iklan-iklan di sosial media, internet, maupun yang mempromosikan produk-produk atau jasa secara langsung di berbagai *mall* dan pusat perbelanjaan. Beberapa mahasiswa juga mengatakan kadang-kadang juga ikut *hangout* atau nongkrong di tempat-tempat hits, seperti ke konser musik, *coffeshop*, *mall* dan tempat hiburan lainnya dengan teman mereka yang lainnya. Kegiatan yang dilakukan oleh para mahasiswa tersebut memang sudah menjadi salah satu

hiburan mahasiswa saat ini, mereka juga mengatakan kegiatan-kegiatan tersebut menjadi salah satu cara untuk menjaga hubungan baik dengan teman teman mereka. Tetapi juga terdapat mahasiswa yang memiliki kontrol diri yang baik, tidak semua mahasiswa berperilaku konsumtif, juga ada mahasiswa yang membelanjakan uangnya hanya untuk berdasarkan kebutuhan yang diperlukanya saja. Sebagai seorang mahasiswa seharusnya bisa membedakan mana yang kebutuhan dan mana mengarah pada tuntutan pemenuhan keinginan.

Sikap atau perilaku pada mahasiswa dalam membeli barang secara berlebihan dan bukan atas dasar kebutuhan inilah yang disebut perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif adalah perilaku membeli barang tanpa pertimbangan rasional atau bukan atas dasar kebutuhan. Perilaku konsumtif yang tergambar dalam beberapa aspek menurut Erich Fromm (1955). Pertama, pembelian impulsif yakni pembelian yang didasarkan pada dorongan dalam diri individu yang muncul tiba-tiba. Kedua, pemborosan yakni perilaku yang menghambur-hamburkan banyak dana tanpa didasari adanya kebutuhan yang jelas. Ketiga, mencari kesenangan perilaku dimana konsumen membeli sesuatu yang dilakukan semata-mata untuk mencari kesenangan.

Hal ini terlihat dari hasil survei dan wawancara bahwa mahasiswa membeli sesuatu yang dilakukan semata-mata untuk mencari kesenangan seperti membeli barang yang sebenarnya belum ada rencana ingin membeli tetapi karena adanya diskon mahasiswa membelinya. Berbelanja tidak sesuai kebutuhan, seperti yang dilakukan mahasiswa saat berbelanja barang tidak memikirkan barang yang dibeli apakah dibutuhkan dan pembelian yang dilakukan mahasiswa untuk mencari kesenangan seperti mahasiswa membelanjakan uangnya untuk membeli barang

trendy yang membuat mahasiswa senang, puas dan tidak ketinggalan zaman karena dapat memiliki barang trendy tersebut. membelanjakan uangnya untuk membeli barang trendy yang membuat mahasiswa senang, puas dan tidak ketinggalan zaman karena dapat memiliki barang trendy tersebut. mengatakan bahwa setiap bulannya mereka belanja untuk menunjang penampilannya kurang lebih 3-4 kali dan uang yang dihabiskan sekitar ratusan ribu untuk membeli kebutuhan penunjang penampilan seperti membeli baju tetapi hanya satu kali pakai, membeli highheels yang menarik namun tidak dipakai hanya membeli karena ada perasaan bangga, bahkan membeli barang hanya sekedar koleksi semata saja.

Penelitian yang dilakukan peneliti mengenai konformitas pernah dilakukan oleh Mera Yuhana Syarastani pada Januari 2021 dengan judul Pengaruh Kontrol Diri dan Konformitas Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Pengguna Shopee. Penelitian relevan berikutnya dilakukan oleh (Susanto & Savira, 2021) mengenai hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pengguna E-Commerce marketplace pada 100 wanita dewasa awal. Dari penelitian tersebut, didapatkan hasil bahwa ada hubungan yang signifikan antara kedua variable. Contoh penelitian lain yang telah dilakukan oleh Rina Dwi Ayuningrum pada tahun 2019 yang berjudul Pengaruh Konsep Diri Remaja terhadap Konformitas Teman Sebaya Siswa Kelas VIII di SMP Negeri 4 Ulujami kabupaten Pematang Jaya. Penelitian ini menggunakan desain penelitian kuantitatif korelasional.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa konsep diri remaja berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap konformitas teman sebaya.

Hasil tersebut menggambarkan, jika semakin tinggi konsep diri remaja siswa maka akan semakin tinggi pula konformitas teman sebaya dalam hal lingkungan sosial yang positif. Penelitian yang dilakukan oleh Ermayanti (2021) menunjukkan bahwa ada pengaruh negatif dan signifikan antara konformitas terhadap perilaku konsumtif belanja online dan juga perilaku konsumtif pada belanja *offline* seperti di *mall*, *supermarket*, dan lainnya pada mahasiswa Pendidikan Akuntansi UMS angkatan 2019 sehingga mahasiswa harus dapat mengontrol diri saat melakukan aktivitas membeli agar tidak terjebak dalam perilaku konsumtif. Perbedaan penelitian peneliti dengan peneliti sebelumnya terletak pada perbedaan lokasi, waktu dan subjek penelitian

Berdasarkan uraian serta fenomena di atas pada usia remaja kenyamanan berinteraksi antar teman sebaya di lingkungan tersebut meningkatkan rasa ketertarikan mengikuti gaya teman sebaya sehingga secara tidak sadar mereka melakukan pembelian yang tidak diperlukan. Fenomena tersebut menarik untuk digali lebih dalam mengenai apakah ada keterkaitan antara konformitas teman sebaya dan konsep diri dengan perilaku konsumtif. Hal ini merupakan suatu permasalahan yang menarik untuk dikaji lebih lanjut dalam tinjauan Psikologi. Konsep diri diperlukan guna membantu mahasiswa dalam mengatasi kemampuannya yang terbatas dan mengatasi berbagai hal yang merugikan yang mungkin terjadi berasal dari lingkungan. Mengingat pada saat ini perkembangan teknologi dan internet yang mudah diakses oleh siapa saja sehingga menjadikan mahasiswa kurang mampu bersikap bijak dalam mengatur kebutuhannya sehingga tidak sesuai dengan kemampuan dan kepentingannya

Berdasarkan uraian dari teori-teori yang ada serta hasil wawancara dan

fenomena tersebut dapat diduga adanya hubungan konsep diri dan konformitas teman sebaya seseorang dengan perilaku konsumtif. Maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “Hubungan Antara Konsep diri dan Konformitas Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa Jurusan Perpustakaan dan Ilmu Informasi Universitas Negeri Padang”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang di atas maka rumusan masalah dari penelitian ini sebagai berikut :

- a. Apakah terdapat hubungan antara konsep diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa Jurusan Perpustakaan dan Ilmu Informasi Universitas Negeri Padang?
- b. Apakah terdapat hubungan konformitas teman sebaya dengan perilaku konsumtif konsumtif pada mahasiswa Jurusan Perpustakaan dan Ilmu Informasi Universitas Negeri Padang?
- c. Apakah terdapat hubungan antara konsep diri dan konformitas teman sebaya terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa Jurusan Perpustakaan dan Ilmu Informasi Universitas Negeri Padang?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang diteliti, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui hubungan antara konsep diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa Jurusan Perpustakaan dan Ilmu Informasi Universitas Negeri Padang.

- b. Untuk mengetahui hubungan konformitas teman sebaya dengan perilaku konsumtif konsumtif pada mahasiswa Jurusan Perpustakaan dan Ilmu Informasi Universitas Negeri Padang.
- c. Untuk mengetahui hubungan antara konsep diri dan konformitas teman sebaya terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa Jurusan Perpustakaan dan Ilmu Informasi Universitas Negeri Padang.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat, diantaranya sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberi sumbangsih bagi keilmuan dalam bidang psikologi sebagai kajian ilmiah yang dapat dijadikan acuan sebagai pengambilan keputusan.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi mahasiswa

Penelitian ini diharapkan dapat membantu memberikan manfaat kepada Mahasiswa Universitas Negeri Padang yakni memberikan masukan, informasi, dan himbauan agar tidak berperilaku konsumtif serta dapat membentengi diri sejak dini guna menghindari perilaku konsumtif.

b. Bagi perguruan tinggi

Hasil dari penelitian ini di harapkan dapat memberikan informasi tentang hubungan antara konsep diri dan konformitas terhadap perilaku

konsumtif pada mahasiswa yang bertujuan agar tercipta pola perilaku yang lebih rasional dan positif dalam usahanya untuk dapat di terima dalam kelompok teman sebayanya sehingga hal ini dapat meminimalisir perilaku konsumtif pada remaja dengan cara mengembangkan konsep diri dan kegiatan yang positif sehingga ke depannya akan menciptakan remaja yang unggul dalam prestasi.

c. Bagi peneliti selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan bagi peneliti lain yang melakukan penelitian pada bidang yang ada kaitannya serta dapat menjadi bahan perbandingan serta referensi bagi semua pihak yang melakukan penelitian selanjutnya.