

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Perilaku Konsumtif

1. Pengertian Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif merupakan suatu tindakan individu dalam membeli barang tanpa adanya pertimbangan yang masuk akal dimana subyek tersebut membeli barang tidak didasarkan kebutuhan (Sumartono, 2009).

Menurut Sumarwan (2011) perilaku konsumtif ialah kegiatan atau tindakan yang secara psikologis dan terus menerus mendorong seseorang untuk melakukan kegiatan membeli, menggunakan, dan menghabiskan barang dan jasa. Hal ini didukung oleh pendapat yang lain, seperti oleh Solomon (dalam Yuniarti, 2015) mengatakan bahwa perilaku konsumtif merupakan pelajaran terhadap proses yang akan dilalui oleh individu dan kelompok ketika membeli, menggunakan atau membuang sia-sia suatu produk jasa, untuk memuaskan kebutuhan mereka.

Berbeda dengan pendapat sebelumnya, Menurut Loudon dan Della Bitta (dalam Putri, 2017) perilaku konsumtif dapat didefinisikan sebagai proses pengambilan keputusan dan aktivitas fisik yang melibatkan individu ketika mengevaluasi, mengakuisisi, menggunakan, atau membuang barang dan jasa. Begitu halnya dengan, Menurut Engel (dalam Mangkunegara, 2012), perilaku konsumtif merupakan tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan perilaku konsumtif adalah suatu tindakan yang dilakukan oleh individu yang berhubungan dengan proses membeli barang tanpa ada pertimbangan dalam pengambilan keputusan ketika membeli atau menggunakan dan membuang produk yang dikonsumsi.

2. Komponen Perilaku Konsumtif

Komponen perilaku konsumtif menurut Lina & Rosyid (dalam Munazzah, 2016) mengatakan bahwa komponen perilaku konsumtif yaitu:

- a. Pembelian secara impulsif. Pembelian barang yang semata-mata hanya sekedar menginginkan dan didasari oleh hasrat keinginan sesaat tanpa melalui pertimbangan dan perencanaan serta keputusan yang dilakukan ditempat pembelian.
- b. Pembelian secara tidak rasional. Pembelian yang lebih didasarkan oleh sifat emosional karena adanya dorongan untuk mengikuti orang lain serta adanya

perasaan bangga dan hanya untuk terlihat lebih keren dan mengikuti *trend* yang ada demi menjaga penampilan diri atau gengsi.

- c. Pemborosan (*wasteful buying*). Pembelian yang lebih mengutamakan keinginan dari pada kebutuhan sehingga menyebabkan individu tersebut menggunakan uang untuk bermacam-macam keperluan yang tidak sesuai dengan kebutuhan pokok dengan membeli lebih dari satu merek serta membeli produk yang belum habis tetapi membeli kembali barang tersebut.

Berbeda dengan pendapat diatas, Rasimin (2009) mengemukakan bahwa perilaku konsumtif merupakan tindakan membeli barang yang kurang diperlukan, adapun terdapat komponen-komponen perilaku konsumtif antara lain:

- a. Komponen motif meliputi dorongan-dorongan yang bersifat rasional maupun yang irasional dan emosional.
- b. Komponen mode meliputi macam-macam barang atau jasa yang sedang terkenal atau populer yang disukai oleh orang banyak
- c. Komponen *inferiority complex* yang berkaitan dengan harga diri yang rendah, kurang percaya diri, dan gengsi.

Dari kedua pendapat di atas peneliti menggunakan pendapat dari Lina & Rosyid (dalam Munazzah, 2016) mengenai komponen perilaku konsumtif yang sesuai dan mengarah kepada penelitian ini terhadap mahasiswa yang berperilaku konsumtif yang semata-mata membeli barang untuk memenuhi kebutuhan didasari oleh kesenangan dan keinginan tanpa mengutamakan kebutuhan utama serta membeli barang atas dasar hanya mengikuti orang lain karena gengsi.

3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif menurut Kotler (2011), merupakan bagian dari perilaku individu dalam membeli barang dipengaruhi oleh beberapa faktor yang dibagi dalam tiga bagian yaitu: faktor internal, faktor eksternal, dan proses pengambilan keputusan

- a. Faktor internal berpengaruh pada perilaku konsumtif ialah (1) Motivasi berupa dorongan perilaku individu tersebut dalam pembelian yang tersedia, (2) Harga diri yang berpengaruh pada individu, (3) Pengamatan merupakan hasil dari pengalaman individu dalam proses membeli, (4) Proses belajar terjadi adanya interaksi antara individu, (5) Kepribadian dan konsep diri.
- b. Faktor eksternal yang mempengaruhi perilaku individu dalam membeli barang terdiri atas kebudayaan, kelas sosial, dan referensi serta keluarga yaitu (1) Faktor kebudayaan, (2) Faktor kelas sosial, (3) Faktor keluarga, (4) Kelompok acuan.

Terdapat juga faktor-faktor yang dapat memengaruhi seorang untuk berperilaku konsumtif, diantaranya yaitu membeli barang dan jasa bukan sekedar nilai manfaatnya atau karena terdesak kebutuhan, melainkan dipengaruhi sebuah gaya hidup konsumtif yang didorong gengsi agar tidak disebut ketinggalan zaman atau sebagai tanda dari status sosial seseorang (Herdianto, 2015).

Menurut Kurniawan (2017) mengemukakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif ialah konsumen ingin tampak berbeda dari yang lain, adanya kebanggaan karena penampilan dirinya, hanya ikut-ikutan saja, dan menarik perhatian dari orang lain.

Sepadan dengan Kurniawan, menurut Nugraha (2019) faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif adalah adanya faktor emosional dengan membeli barang yang diinginkannya hanya untuk memperoleh kesenangan semata, menunjukkan status dirinya, dan memiliki produk jenis yang sama dari merek yang berbeda.

B. Kontrol Diri

1. Pengertian Kontrol Diri

Kontrol diri menurut Borba (2008) merupakan kemampuan tubuh dan pikiran untuk melakukan apa yang mestinya dilakukan. Dalam hal ini kontrol diri membuat individu mampu mengambil pilihan yang tepat ketika menghadapi godaan, walaupun pada saat itu muncul pikiran dan ide buruk di kepalanya.

Senada dengan pendapat Borba, Chaplin (2014) mengemukakan bahwa kontrol diri adalah suatu kemampuan dalam mengajarkan individu berperilaku untuk menahan perbuatan yang tanpa berpikir panjang. Pendapat diatas juga diperkuat oleh Hurlock (2018) bahwa kontrol diri sehubungan dengan bagaimana individu mampu mengendalikan emosi serta dorongan-dorongan dari dalam dirinya.

Baumeister (2018) mendefinisikan kontrol diri sebagai daya tampung seseorang untuk mengubah reaksinya, yang secara khusus mengarahkan mereka pada perilaku yang sesuai dengan norma yang berlaku, seperti ideologi, nilai, moral, dan ekspektasi masyarakat, dan juga untuk mencapai tujuan jangka panjang. kontrol diri membantu seseorang mencegah reaksi tertentu, dan memunculkan reaksi lainnya. Sementara Calhoun dan Acocella (2004) mendefinisikan kontrol diri sebagai pengaturan proses-proses fisik, psikologis, dan perilaku seseorang, dengan kata lain serangkaian proses yang membentuk dirinya sendiri. Menurut Alwisol (2014) hal ini hampir serupa dengan pendapat Skinner mengenai kontrol diri dengan menggunakan berbagai cara, yaitu menghindar, penjenuhan, stimuli yang tidak disukai dan memperkuat diri.

Goldfried dan Merbaum (dalam Ghufron dan Risnawati, 2017) mendefinisikan kontrol diri sebagai suatu kemampuan untuk menyusun, membimbing, mengatur, dan mengarahkan bentuk perilaku yang dapat membawa individu ke arah konsekuensi positif.

Dari berbagai pendapat diatas, dapat disimpulkan bahwa kontrol diri merupakan pengendalian pribadi atau individu dalam memutuskan sesuatu tindakan yang akan dilakukan dengan berpikir panjang.

2. Komponen Kontrol Diri

Menurut Averill (dalam Nasution, 2016) terdapat tiga komponen kontrol diri pada setiap individu yaitu :

- a. Kontrol perilaku (*behavior control*). Kontrol perilaku merupakan kesiapan tersedianya suatu respon yang dapat secara langsung mempengaruhi atau memodifikasi suatu keadaan yang tidak menyenangkan.
- b. Kontrol kognitif (*cognitive control*). Kontrol kognitif merupakan kemampuan individu dalam mengelola informasi yang tidak diinginkan dengan cara menginterpretasi, menilai, atau menghubungkan suatu kejadian dalam suatu kerangka kognitif sebagai adaptasi psikologis atau mengurangi tekanan.
- c. Mengontrol keputusan (*decisional control*). Mengontrol keputusan merupakan kemampuan seseorang untuk memilih hasil atau suatu tindakan berdasarkan pada sesuatu yang diyakini atau disetujuinya.

Sedangkan kontrol diri menurut Tangney, Baumeister dan Boone (2004) :

1. *Self-Discipline* (Disiplin diri). Komponen yang menilai kedisiplinan diri individu dalam melakukan disiplin diri pada setiap tindakan atau kegiatan yang dilakukan seperti dalam menghilangkan kebiasaan buruk individu, mampu mengontrol diri dalam lingkungan sekitarnya, dan memiliki sifat disiplin tersebut.
2. *Deliberate/Non-Impulsive* (Tindakan atau kondisi yang tidak impulsif). Komponen ini menilai tentang kecenderungan individu untuk melakukan suatu tindakan yang tidak impulsif yang artinya selalu berpikir sebelum bertindak dan tidak mudah terpengaruh hal-hal yang buruk.
3. *Healthy Habits* (Kebiasaan baik). Komponen tentang kebiasaan individu yang dapat mengatur pola perilaku agar menjadi suatu kebiasaan yang baik dan menyehatkan. Individu dengan kecenderungan *Healthy Habits* mampu menolak sesuatu yang dapat berdampak buruk bagi individu meskipun hal tersebut sangat menyenangkan walaupun individu akan mengutamakan

hal-hal yang berdampak positif, meski hal yang baik tersebut tidak secara langsung diterima.

4. *Work Ethic* (Etika kerja). Komponen yang menilai tentang etika seseorang dalam melakukan kegiatan sehari-sehari. Seseorang yang mempunyai *Work Ethics* mampu menyelesaikan tugas tidak pengaruh hal-hal yang ada diluar tugasnya.
5. *Realibility* (Keterandalan). Komponen yang menilai kemampuan individu dalam pelaksanaan perancangan jangka panjang untuk pencapaian yang diinginkan.

Berdasarkan komponen kontrol diri bahwa adanya komponen kedisiplinan untuk individu mampu fokus pada tugas dan bisa menahan diri dari hal yang mengganggu konsentrasinya. Komponen tindakan yang tidak impulsif kecenderungan memiliki pertimbangan yang baik dan tidak tergesa-gesa dalam mengambil keputusan dalam bertindak. Lalu komponen pola hidup sehat individu adalah mampu menolak sesuatu yang akan menimbulkan dapat buru individu. Komponen etika kerja individu kemampuan untuk menyelesaikan tugas tanpa adanya pengaruh hal yang ada di luar lingkungan. Komponen pencapaian adalah kemampuan untuk melaksanakan rencana jangka panjang dalam pencapaian tertentu.

Dari pendapat di atas, peneliti memilih pendapat dari Tangney, Baumeister dan Boone yang sesuai dengan penelitian ini mengenai individu yang harus mengontrol diri melalui sikap disiplin dalam melakukan kegiatannya tanpa terpengaruh hal-hal di sekitarnya dan memiliki pertimbangan yang baik dan buruk.

3. Dampak Kontrol Diri yang Rendah

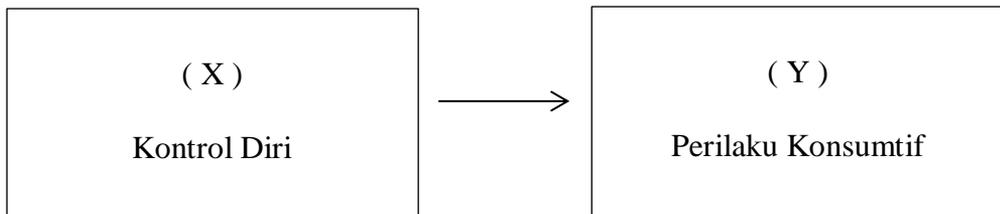
Kontrol diri membuat setiap individu dapat mengendalikan kehidupan sehari-hari. Jika kontrol diri individu tinggi maka besar pula peningkatan dalam pengendalian dirinya. Tetapi, sebaliknya jika kontrol diri dalam individu rendah akan berdampak pada penurunan performa kerja, impulsivitas, ketidakmampuan melakukan penyesuaian psikologis, kurangnya hubungan interpersonal, dan meningkatnya perilaku agresif (Gandawijaya, 2017)

Menurut Anjani (2019) mengemukakan bahwa dalam penelitiannya terbukti kontrol diri rendah hal ini akan mempengaruhi perilaku individu dalam berbelanja dan lebih mendahulukan membeli barang dan mengoleksi barang yang berkaitan dengan idolanya.

Sedangkan menurut Jayanti (2016) pada penelitiannya dengan kontrol diri pada mahasiswi yang rendah akan berpengaruh terhadap perilaku mahasiswi yang melakukan pembelian secara *online* sehingga akan mengakibatkan mahasiswi berperilaku konsumtif *online shopping*.

Berdasarkan uraian diatas, individu dengan memiliki kontrol diri yang rendah maka individu tersebut kurang mampu untuk mengontrol atau mengendalikan segala sesuatu di kehidupannya.

C. Kerangka Berpikir



Gambar 1 Kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa bekerja

Menurut Messina & Messina (2003) kontrol diri yaitu perilaku yang berfokus pada keberhasilan dalam mengubah diri sendiri, keberhasilan menangkal pengrusakan diri, perasaan percaya pada kemampuan diri sendiri, perasaan mandiri atau bebas dari pengaruh orang lain, kebebasan menentukan tujuan, kemampuan untuk memisahkan antara perasaan dan pemikiran yang rasional, dan fokus pada tanggung jawab atas dirinya sendiri. Setiap individu harus memiliki kontrol diri yang tinggi pada dirinya karena dengan adanya kontrol diri yang tinggi dapat menciptakan pengendalian diri yang baik dalam kehidupan sehari-hari. Apabila seseorang memiliki kontrol diri yang rendah dapat menyebabkan kerugian dalam dirinya sendiri atas tidak terkendalinya keinginan yang muncul dalam dirinya maupun di sekitarnya.

Sedangkan dalam perilaku konsumtif merupakan perilaku seseorang dalam membeli barang-barang tanpa batas dan tanpa pertimbangan yang rasional, serta membeli barang-barang yang sebenarnya diluar kebutuhannya secara berlebihan (Anjani, 2019). Menurut Yuniarti (2015) perilaku konsumtif akan mengakibatkan pemborosan dan menimbulkan kecemburuan sosial, mengurangi kesempatan untuk menabung, cenderung tidak memikirkan kebutuhan yang akan datang.

Beberapa faktor yang menyebabkan adanya perilaku konsumtif ialah dipengaruhi sebuah gaya hidup konsumtif yang didorong gengsi agar tidak disebut ketinggalan zaman atau sebagai tanda dari status sosial seseorang (Herdianto, 2015). Hal ini dapat diatasi dengan cara kontrol diri dari dalam individu tersebut dan lingkungan sekitarnya. Penelitian yang ada menemukan korelasi antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif semakin tinggi kontrol diri semakin rendah perilaku

konsumtifnya, sebaliknya semakin rendah kontrol diri akan semakin tinggi perilaku konsumtifnya (Ririn & Sulis, 2014).

Dapat disimpulkan bahwa dengan adanya hubungan antara kontrol diri dapat mengurangi perilaku konsumtif individu. Selain itu juga kemampuan kontrol diri dapat membantu para mahasiswa dalam memutuskan perilaku konsumtif terlebih lagi pada mahasiswa yang bekerja dan memiliki penghasilan sendiri.

D. Hipotesis

Berdasarkan uraian diatas, hipotesis yang diajukan peneliti dalam penelitian ini adalah ada hubungan negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa bekerja.