

BAB I

PENGANTAR

A. Latar Belakang

Kemajuan globalisasi telah mempengaruhi masyarakat Indonesia. Perubahan perilaku konsumtif merupakan salah satu dampak yang terjadi di era *modern*. Yuliantari (2015) berpendapat bahwa dengan tersedianya tempat belanja yang tersebar di mana-mana, dapat memudahkan akses belanja. Keadaan tersebut membuat pola atau cara hidup masyarakat setempat berubah, salah satunya terjadi di kalangan mahasiswa. Mahasiswa selalu difokuskan untuk mengiklankan berbagai produk modern, karena karakteristik mahasiswa tidak stabil, eksplisit dan mudah terpengaruh, sehingga pada akhirnya memicu munculnya berbagai indikasi perilaku pembelian yang tidak tepat (Haryani, 2015).

Sesuai dengan tahap perkembangannya, mahasiswa berada pada tahap dewasa awal yang merupakan masa kemajuan dari tahap perkembangan remaja ke tahap dewasa pada usia 18-25 tahun (Listyanti, 2012). Pada usia ini, mahasiswa membutuhkan pengakuan dari lingkungan sosial dengan melakukan perubahan cara hidup untuk memenuhi pemenuhan batin. Perubahan ini dipengaruhi oleh kelompok sosial yang sering berinteraksi, dari berkolaborasi secara rutin dan bereaksi terhadap peningkatan yang berbeda (Suyanto, 2013). Pernyataan ini juga sesuai dengan apa yang ditegaskan oleh Reynold, Scott, dan Warshaw (dalam Harnum, 2012) mengatakan bahwa mahasiswa yang berusia remaja akan menghabiskan lebih banyak uang untuk mengubah penampilan seperti sepatu, pakaian, kosmetik, aksesoris dan alat-alat lainnya agar terlihat menarik dan mendapat pengakuan orang-orang sekitar.

Kondisi saat ini, cara berpakaian, bekerja, penggunaan merupakan cara mahasiswa mengisi rutinitas sehari-hari adalah komponen yang muncul dalam kehidupan mahasiswa. Pada taraf perkembangan diri akan kebutuhan sosial. Salah satu perilaku yang tidak dapat dipisahkan dari perilaku sehari-hari adalah konsumtif. Perilaku konsumtif juga merupakan cara hidup untuk mencapai kepuasan dan mendukung kepercayaan dan pandangan ekonomi di kalangan mahasiswa. Salah satu kebiasaan yang tidak bisa dipisahkan dalam aktivitas sehari-hari adalah berperilaku konsumtif.

Umumnya perilaku konsumtif dijadikan gaya hidup untuk mencapai kepuasan yang menunjang status sosial dan harga diri pada kalangan mahasiswa, menggunakan hal-hal yang berlebihan yang sebenarnya tidak diharapkan untuk mencapai pemenuhan yang paling dibutuhkan dan mendukung kepercayaan serta pandangan ekonomi di kalangan mahasiswa (Fitriyani, 2013). Berdasarkan hal tersebut, menunjukkan bahwa keinginan, pemenuhan, perbedaan, ketenaran, status sosial, menjadi faktor yang cukup berpengaruh pada perilaku konsumtif yang merugikan.

Menurut Rismayanti, (2020) menjelaskan bahwa mahasiswa yang selalu mendapatkan uang saku yang sangat banyak biasanya memiliki tingkat pengeluaran juga tinggi. Mahasiswa juga berbelanja untuk memuaskan keinginan mereka seperti membeli barang-barang favorit. Fauziyah (2020) menyatakan bahwa mahasiswa yang mendapatkan uang saku lebih banyak, perilaku borosnya dalam memenuhi kebutuhan dan kebutuhannya juga meningkat.

Mentalitas dan kebiasaan yang dilakukan mahasiswa dalam membeli barang dagangan yang berlebihan dan tidak berdasarkan kebutuhan disebut

perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif merupakan perilaku membeli produk tanpa pertimbangan yang matang atau tidak berdasarkan kebutuhan. (Haryani, 2015) Berdasarkan hasil review yang diperoleh Jawa Pos Identifikasi (dalam Chandra 2017) terlihat bahwa 20,9% dari 1.074 responden mahasiswa dan mahasiswi yang tinggal di Jakarta dan Surabaya mengaku menggunakan uang pendidikan untuk membeli produk yang diinginkan, tanpa alasan tertentu.

Penelitian yang dilakukan oleh Sukari (2013) terdapat 94,10% mahasiswa yang berperilaku konsumtif, mahasiswa selalu ingin mengikuti gaya terbaru, mahasiswa tidak memilih pilihan untuk mengevaluasi dana dan tidak memiliki pilihan untuk mengendalikan keinginan mereka. Mahasiswa juga memiliki tempramental yang tinggi mengikuti rencana untuk menjadi populer, dan akan mencoba hal-hal baru.

Peneliti yang dilakukan oleh Muhlis (2020) menjelaskan bahwa perilaku konsumtif *online shop* pada mahasiswa aktif Universitas Merdeka Malang yang berjumlah 3.275 berdasarkan (Pusat Komunikasi & Informasi,2019) dengan perolehan persentase konsumtif tinggi sebesar 55% sedangkan sisanya 45% dan pada kategori rendah yaitu 0%. Tingginya persentase perilaku konsumtif tersebut menunjukkan sebagian besar mahasiswa Universitas Merdeka Malang melakukan pembelian produk dengan pertimbangan yang tidak berdasarkan kebutuhan.

Penelitian yang dilakukan oleh (Paku, 2018) mengatakan bahwa berdasarkan hasil penelitian di tempat organisasi mahasiswa NTT yang berada di kota malang. 75% mahasiswa baru berperilaku konsumtif lebih tinggi di bandingkan mahasiswa lama. Mahasiswa baru mengaku bahwa belum siap mengatur uang, karena uang yang di terima dari orang tua berupa uang

bulanan, uang buku dan SPP, sering digunakan untuk membeli barang trend dan bermerek hanya untuk kepuasan semata.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada 10 Juni 2021, peneliti mendapat informasi dari beberapa mahasiswa di Kota Malang dengan jumlah 16 mahasiswa. Beberapa mahasiswa mengatakan bahwa aktivitas belanja yang dilakukan biasanya dua hingga beberapa kali dengan model barang yang sama, berburu barang diskon, membeli produk karena tergiur hadia dan membeli produk dengan model terbaru. Perilaku tersebut semata-mata untuk memuaskan keinginan batin dan kesenangan semata.

Di tunjukan Irmasari (2010), perilaku konsumtif akan berdampak buruk, terutama bagi kalangan mahasiswa. Akibat buruk dari perilaku konsumtif adalah timbulnya rasa iri hati, berkurangnya peluang dalam menabung dan tidak memikirkan kebutuhan masa depan. Efek mental yang muncul pada mahasiswa yaitu munculnya rasa rendah diri jika tidak bisa membeli barang-barang ideal. Secara sosial mahasiswa mengikuti sifat-sifat yang disukai oleh orang-orang tanpa harus bertindak secara alami dan salah satu alasan mahasiswa terlihat berharga dan percaya diri.

Rasa percaya diri timbul dan berkembang sejak dini, jika individu berada di lingkungan keluarga yang baik dan apabila lingkungan tidak memadai individu untuk percaya diri maka individu akan kehilangan proses pembelajaran untuk percaya pada dirinya sendiri (Sudarji, 2017). Mahasiswa yang memiliki latar belakang yang mendukung dapat menstabilkan rasa percaya diri sehingga mampu menyesuaikan diri pada lingkungan dan tanpa adanya kepercayaan diri akan menimbulkan masalah pada diri sendiri.

Menurut Taylor (2011) rasa percaya diri adalah keyakinan seseorang akan kemampuan yang dimiliki dan bisa menunjukkan perilaku tertentu untuk mencapai target. Kepercayaan diri tidak terbentuk begitu saja, melainkan melalui suatu proses. Kepercayaan diri yang kuat dapat terbentuk apabila mahasiswa mampu memahami kelemahan dirinya dan dapat bereaksi secara positif sehingga tidak menyebabkan adanya perasaan rendah diri (Hakim 2002).

Rasa percaya diri yang tinggi akan membuat mahasiswa mampu menjadi diri sendiri, yakin dan menerima diri apa adanya. Selain itu, mahasiswa juga tidak akan mudah terbujuk rayuan iklan ataupun mengikuti teman-teman mereka sehingga mengarah pada perilaku konsumtif. Namun sebaliknya, apabila mahasiswa memiliki rasa percaya diri yang rendah, maka dengan mudah mahasiswa terbujuk rayuan iklan dan kemudian timbul perilaku konsumtif.

Mengingat maraknya perilaku pemborosan yang terjadi saat ini, seperti yang terjadi di kalangan mahasiswa yang seharusnya tidak memiliki gaji atau upah sendiri. Jadi peneliti perlu melihat apakah kepercayaan diri dan perilaku konsumtif memang memiliki hubungan.

B. Rumusan Masalah

Menurut penjelasan diatas permasalahan pada penelitian ini yaitu apakah ada hubungan antara kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa

C. Tujuan dan Manfaat

Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui ada tidaknya hubungan kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa.

1. Manfaat Teoritis.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsi atau masukan dan referensi bagi ilmu psikologi, khususnya psikologi konsumen.

2. Manfaat Praktis.

- a. Apakah kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif yang terjadi pada mahasiswa mempunya hubungan yang signifikan.
- b. Riset tersebut bisa menyampaikan manfaat positif pada mahasiswa dikota malang dalam mengontrol perilaku konsumtif.
- c. Harapan dari penelitian ini dapat menjadi bahan masukan dan referensi untuk penelitian berikutnya.

D. Perbedaan Penelitian

Penelitian Artangtyas (2015) ‘Hubungan konsep diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa Universitas Muhammadiyah Surakarta’ dengan subjek penelitian berjumlah 120 orang. Pengambilan data dilakukan di Universitas Muhammadiyah Surakarta. Berdasarkan hasil yang didapat $r_{xy} = -0,389$ dengan $p = 0,000$ ($p < 0,01$) yang berarti adanya hubungan negatif yang signifikan antara konsep diri dengan perilaku konsumtif. Sumbangan Efektif, atau kontribusi konsep diri terhadap perilaku konsumtif yaitu sebesar 18,2 % yang ditunjukkan dengan koefisien determinasi $r^2 = 0,3892$. Tingkat konsep diri mahasiswa tergolong tinggi dan tingkat perilaku konsumtif mahasiswa Universitas Muhammadiyah Surakarta tergolong rendah.

Terdapat perbedaan dari riset di atas dengan riset saat ini diantaranya ialah pada tempat penelitian dan waktu penelitian. Penelitian terdahulu dilakukan di kota Surakarta, sementara penelitian ini berlangsung di Malang. Perbedaan juga terletak pada subjek penelitian yaitu mahasiswa

Universitas Muhamadiya Surakarta dengan jumlah 120 orang. sedangkan penelitian ini mengambil subjek penelitian mahasiswa di kota Malang dengan jumlah 100 orang dengan memakai rumus slovin.

Penelitian Amaliyah Nafli (2019) Hubungan antara citra diri dan perilaku *konsumtif* dalam pembelian produk *make up* pada wanita karir. Subyek penelitian adalah wanita karir sebagai pegawai Bank Mandiri Syariah Kedaton Bandar Lampung. Sampel sebanyak 50 orang dipilih dengan memakai teknik sampel jenuh. Pengumpulan data memakai alat ukur skala citra diri dan skala perilaku konsumtif. Skala citra memiliki 31 item dengan koefisien reliabilitas 0,889, sedangkan skala perilaku konsumtif terdiri dari 29 item, dengan koefisien reliabilitas 0,885. Teknik analisis data menggunakan teknik korelasi bivariate dengan metode Pearsonn correlation. Hasil hipotesis penelitian terdapat hubungan positif antarai citrai diri dengan perilaku konsumtif dan dapat di terima.

Terdapat perbedaan dari penelitian di atas dengan penelitian saat ini diantaranya ialah pada tempat penelitian dan waktu penelitian. Peneitian terdahulu di Bandar lampung. Sedangkan penelitian ini dilakukan di Malang. Subjek penelitian terdahulu wanita karir yang bekerja sebagai pegawai Bank Syariah dengan jumlah sampel 50 sedangkan penelitian ini subjeknya adalah mahasiswa dengan jumlah sampel 100. Penelitian terdahulu memakai teknik korelasi bivariate. Sedangkan penelitian ini memakai teknik non-probability.

Penelitian Rihani (2018) Hubungan antara perilaku konsumtif dan perilaku berhutang di kalangan mahasiswa. Tinjauan ini menggunakan metode kuantitatif. Ulasan ini menggunakan subjek penelitian lebih dari 210 mahasiswa menggunakan contoh strategi disproporsionasi. Strategi pengumpulan

informasi menggunakan skala perilaku konsumtif dan skala perilaku berhutang. Pemeriksaan dilakukan dengan menggunakan item investigasi kedua. Efek samping koefisien koneksi (r) sebesar 0,476 dengan $\text{sig. (1-tailed)} = 0,000$; $p < 0,01$ menunjukkan terdapat hubungan positif antara perilaku konsumtif dan perilaku berhutang.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu tempat penelitian, waktu penelitian, teknik pengambilan sampel, variabel bebas. Penelitian ini berlokasi di Kota Malang yang merupakan salah satu kota pendidikan yang berada di Jawa Timur. Banyak mahasiswa yang mendaftar maupun terdaftar setiap tahun. Halmy (2020) setiap tahun lebih dari 100 ribu mahasiswa baru yang mendaftar di perguruan tinggi baik Universitas Negeri maupun Swasta di Kota Malang. Jumlah populasi 128.067 dengan sampel penelitian 100 mahasiswa di Kota Malang, variabel bebas yang dipake yaitu kepercayaan diri, cara pengambilan sampel menggunakan teknik *accidental sampling*.

Berdasarkan penelitian sebelumnya membuat peneliti tertarik untuk melakukan penelitian. Penelitian ini perlu untuk dilakukan karena penelitian mengenai hubungan kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif dapat memberikan informasi yang penting bagi mahasiswa dan mengurangi perilaku konsumtif bagi mahasiswa serta meningkatkan kepercayaan diri.