

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. PERILAKU KONSUMTIF

##### 1. Pengertian Perilaku Konsumtif

Suyasa dan Fransisca mendefinisikan perilaku konsumtif sebagai tindakan membeli barang yang tidak bertujuan pada kebutuhan tetapi untuk memenuhi keinginan, yang dilakukan individu secara berlebihan sehingga menimbulkan pemborosan dan ketidakefisienan biaya. Kata konsumtif memiliki artian boros, ditandai dengan mengkonsumsi barang dan jasa secara berlebih. Grider memberikan pengertian perilaku konsumtif berasal dari pola kehidupan seseorang yang dikendalikan pada keinginan untuk memenuhi hasrat kesenangan. Sedangkan Lubis berpendapat lain yang mengatakan bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku membeli yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan yang masuk akal melainkan karena adanya keinginan semata (Lestarina, 2017).

Ancok (1995) berpendapat bahwa perilaku konsumtif adalah kecondongan manusia untuk melakukan konsumsi tanpa ada batas, individu lebih mementingkan faktor emosi dari pada faktor yang masuk akal atau dalam kata lain individu lebih mengutamakan keinginan dari pada kebutuhan. Individu membeli barang hanya terfokus untuk membeli dan mencoba produk, walaupun sebenarnya produk tersebut tidak terlalu dibutuhkan. Menurut Setiaji (1995) perilaku konsumtif adalah

kecondongan individu yang berlebihan pada proses membeli sesuatu atau membeli dengan tidak adanya rencana. Mengakibatkan individu berbelanja dengan cara berlebihan dan tidak masuk akal hanya untuk bertujuan memperoleh barang yang menurut anggapannya dapat menjadi keistimewaan bagi individu tersebut.

Sumartono (2002) memberikan pengertian bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku kecondongan seseorang untuk melakukan konsumsi berlebih, yang mementingkan faktor emosi dari pada faktor rasional atau lebih mementingkan keinginan dari pada kebutuhan. Alasan seseorang membeli barang hanya karena untuk membeli dan mencoba produk saja, walaupun sebenarnya produk tersebut tidak terlalu dibutuhkan.

Engel mengartikan perilaku konsumtif yaitu tindakan individu yang secara langsung terlibat pada upaya untuk mendapatkan barang secara aspek ekonomis, termasuk dalam mengambil keputusan individu yang didahului dengan cara menentukan tindakan untuk pembelian produk tersebut (Engel, 2002).

Sementara Triyaningsih (2011), menjelaskan perilaku konsumtif yaitu perilaku pembelian barang yang tidak di dasarkan dari pertimbangan secara rasional dan memiliki kecondongan untuk mengkonsumsi sesuatu berlebihan, dimana individu lebih memprioritaskan faktor keinginan dari pada faktor kebutuhan yang di tandai dengan adanya kemewahan yang berlebihan. Penggunaan produk

yang lebih mewah akan memberi dampak pada kepuasan dan kenyamanan individu (Triyaningsih, 2011).

Peneliti menyimpulkan bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku membeli individu yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan yang masuk akal, tetapi karena adanya keinginan irasional individu serta cenderung adanya pemborosan yang menitik beratkan pada kesenangan bukan kebutuhan.

## **2. Aspek-aspek Perilaku Konsumtif**

Menurut (Rosyid, 1997) terdapat tiga aspek perilaku konsumtif, yaitu sebagai berikut:

### **a. Pembelian Impulsif (*Impulsive Buying*).**

Pembelian Impulsif mencirikan bahwa perilaku membeli seseorang yang didasari oleh hasrat mendadak atau keinginan sesaat dan dilakukan dengan tanpa mempertimbangkan lebih dulu, serta tidak berfikir pada masa yang akan terjadi kemudian hari dan hanya bersifat emosional.

### **b. Pembelian Berlebihan (*Wasteful Buying*).**

Pembelian berlebihan dalam perilaku konsumtif yang menggambarkan perilaku pemborosan dengan cara menghabiskan

uang tanpa menyadari bahwa ada kebutuhan yang jelas dan rasional.

c. Pembelian Tidak Rasional (*Non Rational Buying*).

Pembelian irasional adalah perilaku konsumtif dimana konsumen tidak mempertimbangkan kegunaannya terlebih dahulu ketika membeli barang. Membeli bukan karena kebutuhan, tapi karena gengsi, untuk mendapatkan kesan sebagai seorang *fashion follower*.

Orang yang berperilaku konsumtif memiliki ciri yaitu ; individu yang membeli barang karena ada tawaran hadiah, membeli karena tertarik pada kemasannya, membeli dengan tujuan untuk menjaga penampilan dan gengsi, membeli karena ada diskon, membeli karena sekedar ingin menjaga simbol dan status, membeli karena ada pengaruh konformitas dari yang mengiklankan produk, membeli untuk tampil lebih percaya diri, dan membeli banyak barang yang identik dengan beda merk.

Berdasarkan penjelasan di atas, perihal aspek-aspek perilaku konsumtif yaitu ; pembelian impulsif, pembelian berlebihan dan pembelian tidak rasional.

### 3. Faktor-faktor Perilaku Konsumtif

Adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif yaitu ; faktor internal dan eksternal (Mangkunegara, 2002);

#### a. Faktor Eksternal

Perilaku konsumtif di pengaruhi oleh lingkungan dimana perilaku konsumtif itu di lahirkan dan di besarkan. Adapun faktor yang mempengaruhi faktor eksternal yaitu ; kebudayaan, kelas sosial, kelompok sosial dan keluarga.

##### 1) Kebudayaan

Budaya (dalam Mangkunegara, 2002) mendefinisikan sebagai hasil kreativitas yang menentukan bentuk perilaku pada kehidupan seseorang sebagai bagian dari masyarakat. Individu yang memiliki kemampuan akal dan budaya telah mengembangkan macam-macam sistem perilaku pada kebutuhan hidupnya. Kebudayaan (dalam Kotler, 2000) adalah faktor penentu yang paling mendasari keinginan perilaku seseorang.

##### 2) Kelas Sosial

Secara sosial individu dikelompokan pada tiga golongan, yaitu ; golongan atas, golongan menengah dan golongan bawah. Perilaku konsumtif antar satu kelompok sosial dengan yang lain akan berbeda dalam keterkaitan pada perilaku konsumtif (dalam Mangkunegara, 2002).

### 3) Keluarga

Pengaruh keluarga pada perilaku konsumtif sangat penting, karena keluarga adalah unit masyarakat terkecil yang bisa memberikan pengaruh dalam menentukan pengambilan keputusan membeli (Mangkunegara, 2002). Walaupun pada proses membeli anggota keluarga berbeda tergantung barang yang dibelinya.

#### b. Faktor Internal

Faktor internal terbagi dua aspek, yaitu faktor psikologis dan faktor pribadi ;

1) Faktor Psikologis, menurut Kotler (dalam Kotler, 2000) faktor psikologis bisa sangat mempengaruhi seseorang dalam bergaya hidup, yang di antaranya yaitu;

##### a) Motivasi

Individu yang memiliki dorongan motivasi tinggi dalam membeli sesuatu, mengarahkan individu tersebut akan membeli tanpa menggunakan faktor rasionalnya.

##### b) Persepsi

Berkaitan dengan motivasi, individu yang memiliki tingkat persepsi baik maka motivasi dalam bertindak akan tinggi. Hal ini akan membawa dampak pada seseorang untuk bertindak secara rasional.

c) Sikap pendirian dan kepercayaan

Individu dapat memperoleh sikap pendirian dan kepercayaan dari proses belajar. Kepercayaan yang berlebihan individu pada penjual dapat menyebabkan terjadinya perilaku konsumtif.

2) Faktor pribadi, menurut Kotler (dalam Kotler, 2000) keputusan untuk membeli sangat di pengaruhi oleh karakteristik pribadi, yaitu ;

a) Usia

Pada usia remaja memiliki tendensi yang lebih tinggi dalam perilaku konsumtif dari pada orang dewasa.

b) Pekerjaan

Pekerjaan memiliki pengaruh dalam pola konsumsi, setiap pekerjaan memiliki kebutuhan berbeda-beda. Hal ini dapat menyebabkan individu berperilaku konsumtif hanya untuk menyesuaikan diri dengan pekerjaannya.

c) Keadaan ekonomi

Individu yang memiliki cukup uang akan cenderung lebih senang membelanjakan uangnya untuk membeli barang dan produk. Sedangkan individu dengan ekonomi yang rendah atau tidak kecukupan uang akan lebih menghemat.

d) Kepribadian

Kepribadian bisa menetapkan pola hidup pada seseorang, tipe kepribadian dapat dilihat pada perilaku konsumtif seseorang.

e) Jenis kelamin

Proses membeli bisa dipengaruhi oleh jenis kelamin, seperti jenis kelamin perempuan cenderung lebih konsumtif dari pada jenis kelamin laki-laki.

Dapat diketahui bahwa faktor perilaku konsumtif meliputi faktor dari konformitas dan kontrol diri, serta faktor eksternal meliputi ; kebudayaan, kelas sosial, dan keluarga. Faktor internal, meliputi : 1) faktor psikologis ; motivasi, persepsi, sikap pendirian dan kepercayaan. 2) dan faktor pribadi ; usia, pekerjaan, keadaan ekonomi, kepribadian dan jenis kelamin.

## **B. KONFORMITAS**

### **1. Pengertian Konformitas**

Seperti yang dikemukakan oleh Kotler dalam faktor sosial bahwa salah satu faktor perilaku konsumtif dipengaruhi oleh konformitas.

Baron dan Byrne (Herwanto, 2015) mendefinisikan konformitas adalah penyesuaian perilaku dalam mematuhi norma-norma kelompok acuan, dan untuk menerima ide-ide atau aturan kelompok yang mengatur perilaku. Baron dan Byrne (2005) menunjukkan bahwa jika perilaku individu didasarkan pada kelompok atau harapan sosial, maka perilaku orang tersebut sesuai dengan kelompoknya. Dasarnya adalah: 1) Dampak sosial dari norma. Pengaruh sosial didasarkan pada keinginan individu untuk disukai atau diterima oleh orang lain dan menghindari penolakan 2) Pengaruh sosial informasional. Pengaruh sosial berdasarkan keinginan akan hak individu.

Brehm dan Kassir (dalam Suryanto, 2012) mengartikan konformitas yaitu kecondongan pada individu dalam mengubah opini, perilaku individu dan persepsinya, serta kesesuaian individu pada norma-norma kelompok acuan. Santrock (dalam Izzati, 2013) Konformitas dapat memunculkan perubahan perilaku pada gaya bahasa, sikap, aktifitas sosial sampai nilai-nilai yang dianut dan penampilan diri yang di ikuti oleh individu.

(dalam O'Sears, 2009) mengutarakan bahwa jika individu tulus melakukan suatu perilaku tertentu, itu karena didasari oleh orang lain yang melakukan perilaku tersebut, dan yang demikian itu disebut konformitas.

Peneliti menyimpulkan konformitas adalah penyesuaian perilaku individu untuk menganut norma kelompok, dan menerima aturan-aturan dalam perilaku di kelompok tersebut. Dasar dari konformitas yaitu ; pengaruh sosial normatif, dan sosial informasi. Konformitas dapat memunculkan perubahan pada opini, gaya bahasa, sikap, aktifitas dan nilai-nilai sosial didasari oleh orang lain yang melakukan perilaku tersebut.

## **2. Aspek-aspek Konformitas**

Konformitas yang muncul dalam kelompok memiliki ciri yang khas, Sears (dalam O'Sears, 2009) menandai konformitas dengan tiga hal, yaitu :

### **1) Kekompakan**

Hubungan yang erat atas dasar perasaan suka pada kelompok dan harapan memperoleh manfaat dari keanggotaan yang diikuti. Semakin besar rasa suka pada kelompok dan semakin besar harapan untuk mendapat manfaat dari keikutsertaan dalam kelompok, maka kekompakan akan terjadi kelompok tersebut.

#### **a) Penyesuaian Diri**

Kekompakan yang tinggi akan mengarahkan tingkat konformitas menjadi tinggi juga, alasan utamanya adalah ketika individu merasa dekat dengan anggota kelompok yang lain, maka pengakuan anggota lain akan lebih menyenangkan. Di sisi lain, ketika anggota kelompok lain mengkritik, semakin menyakitkan, semakin besar kemungkinan untuk menjadi anggota kelompok tersebut.

b) Perhatian Terhadap Kelompok

Tingkat pada konformitas individu menjadi semakin tinggi karena tidak ingin dikenal sebagai orang menyimpang. Karena penyimpangan memberikan resiko penolakan pada orang yang pernah melakukan penyimpangan, dan bisa dikeluarkan dari kelompoknya. Maka semakin tinggi tingkat perhatian individu dalam kelompok dan semakin takut akan penolakan, kemungkinan untuk tidak menyetujui kelompok semakin kecil.

**2) Kesepakatan**

Acuan pendapat yang sudah dibuat dalam kelompok memiliki tekanan yang kuat, yang menimbulkan individu dalam kelompok perlu memiliki kelayakan dan lebih menyesuaikan pendapatnya dengan kelompok.

a) Kepercayaan

Rendahnya tingkat konformitas disebabkan oleh pecahnya kesepakatan yang disebabkan oleh faktor kepercayaan dalam kelompok. Jika terjadi salah paham dan perbedaan pendapat maka kepercayaan akan berkurang, jika individu tidak memiliki kepercayaan terhadap kelompoknya maka akan mengurangi ketergantungan individu terhadap kelompok sebagai suatu kesepakatan.

b) Persamaan Pendapat

Apabila ada individu dalam kelompok yang tidak setuju dengan anggota kelompok lainnya, maka konformitasnya akan berkurang. Hal ini dikarenakan individu yang berbeda pendapat akan menimbulkan perbedaan pendapat, yang berujung pada kurangnya konsensus dalam kelompok, dan adanya kesamaan pendapat di antara anggota kelompok, dan konsistensi akan semakin tinggi.

c) Penyimpangan terhadap Pendapat Kelompok

Individu yang berpendapat yang berbeda dengan orang lain akan dikucilkan dan dipandang rendah sebagai orang yang menyimpang oleh kelompoknya. Pada intinya, apabila ada individu yang menyimpang akan

menyebabkan penurunan kesepakatan. Ini merupakan aspek penting dalam melakukan konformitas.

### 3) Ketaatan

Tuntutan dan tekanan pada kelompok akan membuat individu melakukan apa saja meski individu tidak menghendaki. Andaikata tingkat ketaatan individunya tinggi, maka tingkat konformitasnya akan tinggi.

#### a) Tekanan karena Ancaman dan Hukuman.

Salah satu cara untuk menimbulkan ketaatan pada kelompok yaitu dengan memberikan tekanan pada individu guna menampilkan perilaku yang diinginkan melalui ancaman dan hukuman.

#### b) Harapan Orang Lain

Individu akan memenuhi permintaan dari orang lain oleh karena pengharapan orang lain. Misalnya ; apabila individu menyatakan kepada temannya bahwa mereka berdua harus menyumbangkan sejumlah uang dan memberikan peringatan kepada temannya jika tidak menyumbangkan uang maka mereka berdua tidak akan mendapat lebih banyak uang. Harapan orang lain dapat

mengarah pada kepatuhan, bahkan jika harapan ini tersirat.

Salah satu cara untuk memaksimalkan ketaatan adalah dengan menempatkan individu dalam lingkungan yang terkendali, dalam hal ini segala sesuatunya diatur sedemikian rupa sehingga pembangkangan hampir tidak mungkin terjadi.

Menurut Baron dan Bryne (2005) (dalam Sarwono, 2009) menyatakan bahwa norma sosial dalam konformitas lebih banyak dilakukan oleh individu dari pada individu yang tidak melakukan konformitas. Dasar-dasar yang menyebabkannya adalah ;

1) Pengaruh Sosial Normative (*normative social influence*)

Pengaruh sosial yang didasarkan pada motif keinginan untuk disukai atau diterima oleh orang lain dan agar terhindar dari penolakan, seperti halnya ketika individu ingin orang lain menerima dirinya sampai disukai bahkan diperlakukan dengan baik. Secara bersamaan individu juga ingin menghindari penolakan, pelecehan atau ejekan.

Pengaruh normatif terjadi ketika individu ingin mengubah perilakunya agar sesuai dengan norma kelompok atau standar kelompok agar dapat diterima oleh masyarakat. Dalam hal ini, konformitas akan menyebabkan perubahan eksternal dalam

perilaku publik, tetapi tidak serta merta mengubah pandangan pribadi individu.

## 2) Pengaruh Sosial Informasional (*informational social influence*)

Pengaruh sosial motivasi keinginan didasarkan pada penentuan otentisitas perilaku. Salah satu alasan konformitas adalah bahwa tindakan orang lain sering memberikan informasi yang berguna, yang disebut pengaruh informasi (*information influence*). Di sisi lain, pengaruh informasi akan mendorong individu untuk diam-diam menerima pengaruh orang lain.

Berdasarkan penjelasan di atas terdapat aspek-aspek konformitas meliputi ; kekompakan, kesepakatan, ketaatan, pengaruh sosial normatif dan pengaruh sosial informasional.

## 3. Faktor-faktor Konformitas

Baron dan Bryne (2005) (dalam Sarwono, 2009) menjelaskan bahwa ada tiga faktor yang dapat mempengaruhi konformitas yaitu ;

### 1) Kohesivitas Kelompok

Semakin menarik kelompok, semakin besar kemungkinan orang akan mematuhi norma-norma kelompok. Semakin kuat kohesi suatu kelompok, semakin besar kekuatan yang dimiliki kelompok tersebut terhadap para anggotanya. Misalnya, himpunan di kampus maka individu cenderung melakukan

kegiatan yang sama, terutama ketika orang-orang ini tumbuh dalam asosiasi yang lebih dekat.

## 2) Besar Kelompok atau Ukuran Kelompok

Kelompok yang lebih besar berarti lebih banyak orang berperilaku dengan cara tertentu, sehingga lebih banyak orang yang mau mengikuti. Oleh karena itu, semakin besar kelompoknya, semakin besar pula kecenderungan kita untuk berpartisipasi, sekalipun individu tersebut akan menerapkan perilaku yang berbeda dengan tingkat perilaku yang sebenarnya diinginkan individu tersebut.

## 3) Norma Sosial

Norma sosial yang dapat berlaku berupa norma *injunctive* (kecenderungan diabaikan) atau *descriptive* (kecenderungan diikuti).

Norma *injunctive* (kecenderungan diabaikan) yaitu norma yang menetapkan tingkah laku tertentu yang dapat diterima pada situasi tertentu, norma *descriptive* (kecenderungan diikuti) yaitu norma yang hanya mengindikasikan pada apa yang dilakukan sebagian orang pada situasi tertentu.

Berdasarkan penjelasan di atas faktor-faktor yang mempengaruhi konformitas yaitu ; kohesivitas kelompok, besar kelompok atau ukuran kelompok dan norma sosial.

## C. KONTROL DIRI

### 1. Pengertian Kontrol Diri

Calhoun dan Acoulla (dalam Marsela, 2019) berpendapat bahwa kontrol diri adalah pengaturan proses-proses fisik, psikologis dan perilaku individu, dengan kata lain serangkaian proses yang membentuk diri individu itu sendiri. Pengertian yang dimaksud menekankan pada kemampuan dalam mengelola, yang perlu diberikan sebagai bekal untuk membentuk perilaku pola perilaku pada individu yang mencakup dari keseluruhan proses pembentukan dalam diri individu berupa pengaturan fisik, psikologis dan perilakunya.

Kontrol diri merupakan kemampuan individu untuk menentukan perilaku berdasarkan standar tertentu seperti ; moral, nilai dan aturan yang ada dimasyarakat agar bisa mengarah pada perilaku positif. Kemampuan kontrol diri yang terdapat pada diri individu memerlukan peranan penting dalam interaksi dengan orang lain dan lingkungan sosial agar membentuk kontrol diri yang matang.

Averill (dalam Gufron, 2010) mengungkapkan kontrol diri adalah kemampuan individu untuk memodifikasi perilaku, kemampuan individu dalam mengelola informasi yang di inginkan dan yang tidak, serta kemampuan individu untuk memilih salah satu tindakan berdasarkan sesuatu yang diyakininya. Pengertian yang diungkapkan Averill menitik beratkan pada seperangkat kemampuan individu untuk

mengatur dalam memilih tindakan yang sesuai dengan yang individu yakini.

Kontrol diri dapat diartikan sebagai suatu aktivitas pengendalian tingkah laku yang mengandung makna, yaitu dengan melakukan pertimbangan-pertimbangan terlebih dahulu sebelum memutuskan segala sesuatu untuk bertindak karena semakin tinggi kontrol diri maka semakin intens pengendalian terhadap tingkah laku individu.

## 2. Aspek-aspek Kontrol Diri

Avrill (dalam Gufron, 2010) menyebutkan ada tiga aspek dalam kontrol diri, yaitu kontrol pada perilaku (*behavioral control*), kontrol pada kognitif (*cognitive control*), dan kontrol pada keputusan (*decisional control*).

### 1) Kontrol Perilaku (*behavioral control*)

Kontrol perilaku merupakan kesiapan tersedianya suatu respons yang dapat secara langsung mempengaruhi atau memodifikasi suatu keadaan yang tidak menyenangkan. Kemampuan mengontrol perilaku ini diperjelas menjadi dua komponen ; yaitu, pertama kemampuan mengatur pelaksanaan (*regulated administration*), Kemampuan menerapkan norma adalah kemampuan individu untuk menentukan siapa yang mengendalikan suatu situasi atau situasi dengan menggunakan kemampuannya sendiri atau dengan sumber lain.

Kedua, kemampuan untuk memodifikasi rangsangan (*stimulus modifiability*), yaitu kemampuan untuk mengetahui bagaimana dan kapan menghadapi rangsangan yang tidak diinginkan. Berbagai cara dapat digunakan untuk mencegah atau menjauhi rangsangan, yaitu dengan menempatkan tenggang waktu di antara rangkaian rangsangan dan membatasi intensitasnya sebelum waktu habis.

### 2) Kontrol Kognitif (*cognitive control*)

Kontrol kognitif adalah kemampuan individu untuk memproses informasi yang tidak diinginkan dengan menafsirkan, mengevaluasi, atau menghubungkan peristiwa dalam kerangka kognitif sebagai adaptasi psikologis untuk mengurangi stres.

Kontrol kognitif memiliki dua komponen, yaitu ; mendapatkan informasi (*informasi again*) dan memberikan penilaian (*appraisal*). Dengan memperoleh informasi yang individu miliki dapat memprediksi melalui berbagai pertimbangan, dan penilaian. Bahwa seorang individu berusaha untuk menilai dan menjelaskan suatu situasi atau peristiwa dengan secara subyektif yang berfokus pada aspek-aspek positif.

### 3) Kontrol Keputusan (*decisional control*)

Kontrol keputusan adalah kemampuan individu untuk memilih hasil atau tindakan berdasarkan persetujuan dan keyakinannya. Ketika seorang individu memiliki kesempatan, kebebasan, atau kemungkinan

untuk memilih sebagai tindakan yang mungkin dilakukan, pengendalian diri ketika membuat pilihan bekerja dengan baik.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa pengendalian diri meliputi kemampuan pengendalian perilaku individu, kemampuan kognitif dan kemampuan pengendalian pengambilan keputusan.

### **3. Faktor Kontrol Diri**

Kontrol diri yang terdapat pada tiap individu tidaklah sama, hal tersebut dipengaruhi oleh faktor-faktor yang mempengaruhi dalam pembentukannya. Kontrol diri sebagaimana mediator psikologis pada berbagai perilaku individu, berkemampuan untuk menjauhkan dari perilaku yang mendesak dan memuaskan keinginan adaptif.

Orang yang memiliki tingkat kontrol diri yang baik maka individu tersebut dapat mengarahkan perilakunya, sebaliknya jika individu memiliki tingkat kontrol diri yang rendah maka akan berdampak pada ketidakmampuan individu untuk mematuhi perilaku dan tindakan sehingga individu tidak lagi menolak godaan dan impuls.

Ghufon dan Risnawati (dalam Ghufon, 2010) membagi dua faktor-faktor yang mempengaruhi kontrol diri, yaitu ;

#### **1) Faktor Internal**

Faktor internal yang mempengaruhi pengendalian diri adalah usia dan kedewasaan, semakin tua individu maka semakin baik kemampuan pengendalian diri. Orang yang dewasa secara psikologis

juga dapat mengontrol perilakunya sendiri, karena telah mampu mempertimbangkan baik buruknya individu tersebut.

## 2) Faktor Eksternal

Faktor eksternal meliputi lingkungan keluarga, terutama kemampuan orang tua untuk menentukan bagaimana individu mengendalikan diri. Jika orang tua mendisiplinkan anaknya secara ketat sejak usia dini, dan konsisten dengan segala konsekuensinya, jika anak menyimpang dari sikap yang telah ditetapkan, sikap konsisten ini akan diinternalisasikan oleh anak dan menjadi kontrol diri terhadap anak tersebut.

Berdasarkan uraian faktor-faktor kontrol diri di atas, dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pengendalian diri adalah faktor usia dan kedewasaan individu serta faktor keluarga. Individu dengan tingkat pengendalian diri yang baik akan menyesuaikan perilaku, kognisi individu dan memilih tindakan yang lebih positif. Individu akan lebih mampu memprioritaskan segala sesuatu yang lebih baik bagi dirinya, dan mampu mengontrol pikirannya dari melakukan hal-hal yang merugikan dirinya.

#### D. Penelitian Terkait

Beberapa penelitian yang terkait antara lain :

##### 1. Hubungan Konformitas dengan Perilaku Konsumtif

Baron dan Byrne (2005) (Herwanto, 2015) konformitas adalah penyesuaian perilaku untuk menganut norma kelompok acuan, menerima ide atau aturan-aturan kelompok yang mengatur cara berperilaku.

Konformitas dapat mempengaruhi berbagai macam aspek dalam kehidupan manusia, seperti untuk memilih aktivitas dalam bersosial dengan mengikuti trend. Biasanya konformitas terjadi bertujuan untuk diakui dalam kehidupan sosial, seperti dalam komunitas motor misalnya; individu yang berpenampilan yang sesuai dengan identitas kelompoknya akan lebih diterima oleh kelompoknya.

(Fauzia, 2013) dalam penelitiannya yang berjudul *“Hubungan Antara Konformitas Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Di Genuk Indah Semarang”* ditemukan hasil penelitian bahwa ada hubungan positif antara konformitas dengan perilaku konsumtif. (Pratama, 2018) mendapati hasil penelitian *“Hubungan Konformitas Dengan Perilaku Konsumtif Terhadap Merchandise Liverpool Pada Anggota Suporter Klub Sepakbola Liverpool Di Bekasi”* yang menunjukkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara konformitas dengan perilaku konsumtif.

Dari paparan di atas menunjukkan bahwa terdapat hubungan antara koformitas dengan perilaku konsumtif.

## 2. Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif

Kontrol diri merupakan kemampuan individu untuk menentukan perilaku berdasarkan standar tertentu seperti ; moral, nilai dan aturan yang ada dimasyarakat agar bisa mengarah pada perilaku positif. Skinner (dalam Alwisol, 2006) mengemukakan bahwasanya tingkah laku manusia dipengaruhi oleh faktor eksternal, namun sekuat apapun faktor eksternal manusia masih bisa mengubah dengan mengontrol diri.

Penelitian (Indrawati, 2018) tentang “*Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pembelian Gadget Pada Mahasiswa Teknik Industri Universitas Diponegoro*” ditemukan bahwa terdapat hubungan negatif yang signifikan. Hasil penelitian (Sulis Mariyanti, 2014) “*Hubungan Antara Kontrol Diri Dan Perilaku Konsumtif Mahasiswa Universitas Esa Unggul*” mendapati adanya hubungan negatif yang signifikan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif, yang artinya semakin tinggi kontrol diri maka semakin rendah perilaku konsumtif.

Dari paparan di atas menunjukkan bahwa terdapat hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif.

## **E. Paguyuban *Bikers* Purwokerto**

Paguyuban *bikers* Purwokerto adalah komunitas sepeda motor *sport* yang terbentuk pada 11 Juni 2020, beranggotakan sekitar 130 anggota dengan rentang usia 18-25 tahun. Paguyuban *Bikers* Purwokerto memiliki kegiatan rutin mingguan dengan melakukan *touring* rutin di hari minggu setiap akhir pekan, selain itu kegiatan Paguyuban *Bikers* Purwokerto sesekali mengadakan *event* (acara) tertentu untuk merayakan hari jadi Paguyuban *Bikers* Purwokerto misalnya dan kegiatan sosial seperti ; galang dana dengan membuka donasi untuk membantu ketika sedang terjadinya suatu peristiwa, merayakan 17 Agustusan, bagi-bagi sembako.

## **F. KERANGKA BERFIKIR**

Seperti yang dikemukakan oleh Kotler (dalam Herwanto, 2015), faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif adalah konformitas. Fenomena perilaku konsumtif pada anggota paguyuban *bikers* Purwokerto disebabkan oleh faktor konformitas yang bertujuan untuk menganut norma-norma dan aturan-aturan pada paguyuban *bikers* Purwokerto tersebut.

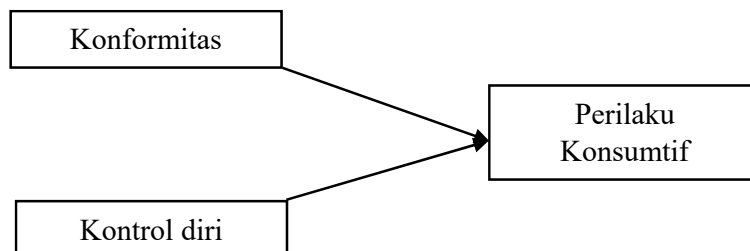
Perilaku konsumtif juga berkaitan dengan kontrol diri, oleh karena perilaku konsumtif tidak akan muncul jika individu mampu mengontrol dirinya. Seperti yang dikemukakan oleh Heni, (2013) yang mengatakan bahwa setiap individu memiliki suatu mekanisme yang dapat membantu

mengatur perilaku, khususnya mahasiswa. Individu harus mampu menyikapi budaya konsumtif yang semakin berkembang, individu dituntut untuk mampu mengerem agar hawa nafsu dan perilakunya tersebut dapat diatasi. Sehingga perilaku konsumtif yang sudah muncul bisa di minimalisir. Kontrol diri dapat mempengaruhi tingkat perilaku konsumtif pembelian pada seseorang.

Berdasarkan penelitian terdahulu dari (Fauzia, 2013) dalam penelitiannya yang berjudul “*Hubungan Antara Konformitas Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Di Genuk Indah Semarang*” ditemukan hasil penelitian bahwa ada hubungan positif antara konformitas dengan perilaku konsumtif. Serta penelitian yang dilakukan oleh (Indrawati, 2018) tentang “*Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pembelian Gadget Pada Mahasiswa Teknik Industri Universitas Diponegoro*” ditemukan bahwa terdapat hubungan negatif yang signifikan, yang artinya semakin tinggi kontrol diri maka semakin rendah perilaku konsumtif.

Maka berdasarkan uraian diatas kerangka berfikir dalam penelitian ini dapat di gambarkan sebagai berikut :

**Gambar 1. Kerangka Berfikir**



## G. Hipotesis

Hipotesis penelitian yang diajukan peneliti adalah :

Terdapat pengaruh Konformitas dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Konsumtif pada Anggota Paguyuban *Bikers* Purwokerto.

Terdapat pengaruh Konformitas perilaku konsumtif terhadap Perilaku Konsumtif pada Anggota Paguyuban *Bikers* Purwokerto.

Terdapat pengaruh Kontrol Diri terhadap Perilaku Konsumtif pada Anggota Paguyuban *Bikers* Purwokerto.

