

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Perilaku Konsumtif**

##### **1. Pengertian Perilaku Konsumtif**

Dalam kamus istilah psikologi perilaku diartikan sebagai sesuatu yang individu katakan dan lakukan yang dapat diukur frekuensi, intensitas, dan durasi.<sup>33</sup> Dalam KBBI konsumen diartikan sebagai pemakai barang hasil produksi (bahan makanan, makanan, dan sebagainya) serta kepentingan-pun harus diperhatikan. Sedangkan konsumtif dalam KBBI diartikan sebagai perilaku yang bersifat konsumsi (hanya memakai, tidak menghasilkan sendiri) dan bergantung pada hasil produksi pihak lain.<sup>34</sup>

Schiffmen dan kanuk dalam buku yang ditulis oleh Rini Dwiastuti, Agustina Shinta dan Riyanti isaskar mengartikan bahwa perilaku konsumen merupakan perilaku yang diperlihatkan konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka.<sup>35</sup>

Hawkins, Best, dan Coney dalam buku tersebut juga memberikan pendapat bahwa perilaku konsumen merupakan studi mengenai individu, kelompok, atau organisasi dan proses dimana mereka menyeleksi, menggunakan dan membuang produk, layanan, pengalaman, atau ide untuk memuaskan kebutuhan dan dampak dari proses tersebut pada konsumen dan masyarakat.<sup>36</sup>

---

<sup>33</sup> Tim Panca Aksara, *Kamus Istilah Psikologi* (Temanggung: Desa Pustaka Indonesia, 2020), 189.

<sup>34</sup> Kemendigbud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia V Daring*.

<sup>35</sup> Rini Dwi Astuti, Agustina Shinta, Dan Riyanti Isaskar, *Ilmu Perilaku Konsumen* (Malang: Universitas Brawijaya Press, 2012), 4.

<sup>36</sup> Astuti, Shinta, Dan Isaskar, 4–5.

Sedangkan konsumtif ialah suatu perilaku mengkonsumsi atau membeli suatu barang secara berlebihan yang sebenarnya barang tersebut kurang atau bahkan tidak diperlukan yang disebabkan adanya diskon atau promo untuk mendapatkan suatu kepuasan yang maksimal.<sup>37</sup>

Nailatul Hidayah dan Prasetyo Ari Bowo mengartikan perilaku konsumtif sebagai perilaku membeli secara berlebihan dengan mengutamakan kebutuhan sekunder dan tersier daripada kebutuhan primernya yang menyebabkan seseorang menjadi boros.<sup>38</sup>

Fromm dalam artikel yang ditulis oleh Eva Suminar dan Tatik Meiyuntari memberikan gambaran yang lebih spesifik mengenai perilaku konsumtif yaitu sebagai keinginan membeli yang terus meningkat untuk mendapatkan kepuasan dalam hal kepemilikan barang dan jasa tanpa mepedulikan kegunaan, hanya berdasarkan keinginan untuk membeli yang lebih baru dan bagus dengan tujuan untuk menunjukkan status, prestige, kekayaan, keistimewaan dan sesuatu yang mencolok.<sup>39</sup>

Schiffman dan Kanuk dalam artikel yang ditulis oleh Sandra Widyaningrum dan Ni Wayan Sukmawati Puspitadewi menyatakan bahwa dalam membeli barang konsumen dipengaruhi motif emosional seperti hal-hal yang bersifat pribadi atau subyektif seperti status, harga diri, perasaan cinta dan lain sebagainya. Konsumen yang dipengaruhi

---

<sup>37</sup> Dita Rahayu, "Pengaruh Kontrol Diri Dan Religiusitas Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Sains Dan Teknologi Angkatan 2015 Uin Maulana Malik Ibrahim Malang" (Phd Thesis, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2017), 13, [Http://Etheses.Uin-Malang.Ac.Id/9358/](http://etheses.uin-malang.ac.id/9358/).

<sup>38</sup> Nailatul Hidayah Dan Prasetyo Ari Bowo, "Pengaruh Uang Saku, Locus Of Control, Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif," *Economic Education Analysis Journal* 7, No. 3 (2018): 1031, <https://doi.org/10.15294/eeaj.v7i3.28337>.

<sup>39</sup> Eva Suminar Dan Tatik Meiyuntari, "Konsep Diri, Konformitas Dan Perilaku Konsumtif Pada Remaja," *Persona: Jurnal Psikologi Indonesia* 4 (22 Februari 2016): 147, <https://doi.org/10.30996/persona.v4i02.556>.

oleh motif emosional tidak mempertimbangkan apakah barang yang dibelinya sesuai dengan kebutuhan, kemampuan dan standar atau kualitas yang diharapkannya. Hal inilah yang menyebabkan individu dapat berperilaku konsumtif.<sup>40</sup>

Dari beberapa pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif merupakan suatu perilaku membeli atau menggunakan produk secara berlebihan tanpa mempertimbangkan mana kebutuhan dan mana keinginan guna mencapai kepuasan pribadi.

## 2. Aspek-aspek Perilaku Konsumtif

Menurut Lina dan Rosyid dalam tulisan dita rahayu menyatakan bahwa terdapat beberapa aspek perilaku konsumtif, yaitu:<sup>41</sup>

- a. Pembelian impulsif (*impulsive buying*) merupakan pembelian konsumen secara tiba-tiba tanpa didasari pertimbangan yang jelas.
- b. Pembelian berlebihan (*wasteful buying*) merupakan pembelian konsumen yang tidak didasari kebutuhan yang jelas, atau cenderung menghambur-hamburkan uang.
- c. Pembelian tidak rasional (*non rasional buying*) merupakan pembelian konsumen yang tidak rasional, tanpa memperhatikan kebutuhan yang jelas dan hanya sebatas mengikuti trend saja atau biasa disebut dengan gengsi.

## 3. Dimensi dan Indikator Perilaku Konsumtif

Erich form dalam tulisan dita rahayu membagi perilaku konsumtif menjadi beberapa dimensi dan indikator perilaku konsumtif, yaitu:<sup>42</sup>

---

<sup>40</sup> Widyaningrum Dan Puspitadewi, "Perbedaan Perilaku Konsumtif Ditinjau Dari Tipe Kepribadian Pada Siswa Sekolah Menengah Atas," 103.

<sup>41</sup> Rahayu, "Pengaruh Kontrol Diri Dan Religiusitas Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Sains Dan Teknologi Angkatan 2015 Uin Maulana Malik Ibrahim Malang," 13.

<sup>42</sup> Rahayu, 2.

Tabel 2. 1  
Dimensi dan indikator perilaku konsumtif

Dimensi	Indikator
Pemenuhan keinginan	Membeli produk hanya karena memenuhi keinginan atau mencari kepuasan karena mendapatkan iming-iming hadiah dan potongan harga yang besar dan murah
Barang diluar jangkauan	Berusaha keras membeli barang yang harganya diluar batas jangkauan dengan menggunakan sebagian besar uang saku, simpanan, atau dengan meminjam uang.
Barang menjadi tidak produktif	Membeli produk tanpa memperdulikan kebutuhan serta manfaat dan kegunaannya.
Status	Membeli produk karna mengikuti perkembangan zaman dan gaya hidup.

#### 4. Faktor-faktor yang Memengaruhi Perilaku Konsumtif

Keputusan pembelian konsumen sangat dipengaruhi oleh faktor kebudayaan, sosial, pribadi, dan psikologis konsumen.<sup>43</sup>

##### a. Faktor kebudayaan

##### 1. Kebudayaan

Kebudayaan merupakan faktor penentu yang paling dasar dari keinginan dan perilaku seseorang. Seorang anak yang sedang tumbuhmendapatkan seperangkat nilai,

---

<sup>43</sup> Nugroho Setiadi, *Perilaku Konsumen: Prespektif Kontemporer Pada Motif, Tujuan, Dan Keinginan Konsumen* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2003), 10–14.

persepsi, preferensi, dan perilaku melalui proses sosialisasi yang melibatkan keluarga dan makhluk sosial lainnya.

## 2. Kelas sosial

Kelas sosial mempengaruhi perilaku konsumen dalam cara seseorang menghabiskan waktu mereka, produk yang dibeli dan berbelanja.

### b. Faktor sosial

#### 1. Kelompok referensi

Kelompok referensi merupakan sekelompok orang yang sangat mempengaruhi perilaku individu. Seseorang akan melihat kelompok referensinya dalam menentukan produk yang dikonsumsi.

#### 2. Keluarga

Keluarga mempunyai pengaruh yang sangat besar dalam pembentukan sikap dan perilaku anggotanya, termasuk dalam pembentukan keyakinan dan berfungsi langsung dalam menetapkan keputusan konsumen dalam membeli dan menggunakan barang atau jasa.

### c. Faktor pribadi

#### 1. Umur dan tahapan dalam siklus hidup

Konsumsi seseorang juga dibentuk oleh tahapan siklus hidup keluarga. Orang-orang dewasa biasanya mengalami perubahan atau transformasi tertentu pada saat mereka menjalani hidupnya.

#### 2. Kepribadian dan konsep diri

Kepribadian didefinisikan sebagai suatu bentuk dari sifat-sifat yang terdapat dalam diri individu yang sangat mempengaruhi perilakunya. Kepribadian sangat

berpengaruh dalam mengambil keputusan untuk membeli suatu produk

### 3. Gaya hidup

Gaya hidup merupakan suatu konsep yang paling umum dalam memahami perilaku konsumen. Gaya hidup merupakan suatu pola rutinitas kehidupan dan aktivitas seseorang dalam menghabiskan waktu dan uang. Gaya hidup menggambarkan aktivitas seseorang, ketertarikan dan pendapat seseorang terhadap suatu hal.

#### d. Faktor psikologis

##### 1. Motivasi

Motivasi merupakan pendorong perilaku seseorang, tidak terkecuali dalam melakukan pembelian atau penggunaan jasa yang tersedia di pasar.

##### 2. Pengalaman belajar

Pengalaman belajar seseorang akan menentukan tindakan dan pengambilan keputusan membeli. Konsumen mengamati dan mempelajari stimulus yang berupa informasi-informasi yang diperolehnya. Informasi tersebut dapat berasal dari pihak lain ataupun diri sendiri (melalui pengalaman). Hasil dari proses belajar tersebut dipakai konsumen sebagai referensi untuk membuat keputusan dalam pembelian.

## 5. Dampak Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif memberikan dampak bagi kehidupan masyarakat baik dampak positif maupun dampak negatif. Bila dilihat dari sisi positif akan memberikan dampak:<sup>44</sup>

- a. Membuka dan menambah lapangan pekerjaan, karena akan membutuhkan tenaga kerja lebih banyak untuk memproduksi barang dalam jumlah besar.
- b. Meningkatkan motivasi konsumen untuk menambah jumlah penghasilan, karena konsumen akan berusaha menambah penghasilan agar bisa membeli barang yang diinginkan dalam jumlah dan jenis yang beraneka ragam.
- c. Menciptakan pasar bagi produsen, karena bertambahnya jumlah barang yang dikonsumsi masyarakat maka produsen akan membuka pasar-pasar baru guna mempermudah memberikan pelayanan kepada masyarakat.

Sedangkan dari sisi negatifnya, perilaku konsumtif akan menimbulkan dampak:

- a. Pola hidup yang boros dan akan menimbulkan kecemburuan sosial, 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.
- b. Mengurangi kesempatan untuk menabung, karena orang akan lebih banyak membelanjakan uangnya dibandingkan menyisihkan untuk ditabung.

---

<sup>44</sup> Chandra Kurniawan, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif Ekonomi Pada Mahasiswa," *Jurnal Media Wahana Ekonomika* 13, No. 4 (2017): 113, <https://doi.org/10.31851/jmwe.v13i4.2709>.

- c. Cenderung tidak memikirkan kebutuhan yang akan datang, orang akan mengkonsumsi lebih banyak barang pada saat sekarang tanpa berpikir kebutuhannya di masa datang. perilaku konsumtif memang merugikan untuk diri kita namun ada sisi positif juga untuk orang lain, jadi menurut saya berperilaku konsumtif itu harus sesuai dengan keperluan dan kebutuhan.

## **B. Kontrol Diri**

### **1. Pengertian Kontrol Diri**

Dalam kamus besar bahasa Indonesia (KBBI) kontrol di artikan sebagai pengawasan, pemeriksaan, atau pengendalian. Sedangkan diri diartikan sebagai orang atau seseorang, sehingga dapat disimpulkan bahwa kontrol diri ialah suatu pengendalian atau pengawasan pada seseorang.<sup>45</sup>

Tangney, Baumiester, dan Boone dalam tulisan Mohammad Arif Sentana dan Intan Dewi Kumala menyebutkan kontrol diri merupakan kemampuan individu untuk menentukan perilakunya berdasarkan standar tertentu seperti moral, nilai, dan aturan di masyarakat agar mengarah pada perilaku positif.<sup>46</sup>

Ghufron Dan Risnawita mengartikan kontrol diri sebagai suatu aktivitas pengendalian tingkah laku. Pengendalian tingkah laku mengandung makna, yaitu melakukan pertimbangan-pertimbangan terlebih dahulu sebelum memutuskan sesuatu untuk bertindak. Semakin tinggi kontrol diri semakin kuat pengendalian terhadap tingkah laku.<sup>47</sup>

Menurut Goldfried dan Merbau dalam artikel yang ditulis oleh Agustina Ekasari dan Suhertin Yuliyana mendefinisikan kontrol diri

---

<sup>45</sup> “Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Kelima.”

<sup>46</sup> Mohammad Arif Sentana Dan Intan Dewi Kumala, “Agresivitas Dan Kontrol Diri Pada Remaja Di Banda Aceh,” *Jurnal Sains Psikologi* 6, No. 2 (4 Desember 2017): 52.

<sup>47</sup> Ghufron Dan Risawita, *Teori-Teori Psikologi*, 25–26.

sebagai suatu kemampuan untuk menyusun, membimbing, mengatur, dan mengarahkan bentuk perilaku yang dapat membawa individu kearah konsekuensi positif.<sup>48</sup>

Baumeister, Vohs, dan Tice dalam tulisan Agustina Ekasari dan Suhertin Yuliyana mengatakan kontrol diri merupakan proses yang berkembang pada individu melalui intervensi psikologis yang bahkan juga terjadi pada masa dewasa. Kontrol diri merupakan kemampuan yang dimiliki individu untuk mengubah respon individu secara sadar dan sengaja untuk membuat individu dapat menahan atau menghilangkan respon negatif dan mengubahnya menjadi respon positif.<sup>49</sup>

Kontrol diri memungkinkan seseorang untuk berpikir atau berperilaku yang lebih terarah, dapat menyalurkan dorongan-dorongan perasaan dalam dirinya secara benar dan tidak menyimpang dari norma-norma dan aturan-aturan yang berlaku di lingkungan sekitarnya. Kontrol diri sering digunakan individu untuk melakukan suatu tindakan secara sengaja atas keinginan pribadinya untuk memperoleh kesuksesan yang mereka kehendaki.<sup>50</sup>

Dari beberapa penjelasan diatas kontrol diri dapat diartikan sebagai suatu kemampuan yang harus dimiliki oleh setiap individu untuk mengendalikan atau mencegah dirinya dari hal-hal yang dapat merugikan diri sendiri ataupun orang lain sehingga menciptakan perilaku yang baik sesuai dengan norma sosial. Seseorang yang memiliki kontrol diri yang rendah akan sulit mengendalikan atau mengatur dirinya untuk tidak melakukan perbuatan yang beresiko

---

<sup>48</sup> Agustina Ekasari Dan Suhertin Yuliyana, "Kontrol Diri Dan Dukungan Teman Sebaya Dengan Coping Stress Pada Remaja.," *Soul: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Psikologi* 5, No. 2 (2012): 59.

<sup>49</sup> Ekasari Dan Yuliyana, 59.

<sup>50</sup> Bhuwaneswary, "Perilaku Belanja Online Dan Kontrol Diri Mahasiswa Belitung Di Yogyakarta Tahun 2016," 29.

karena ia melakukan sesuatu hal dengan pemikiran yang sempit dan tidak rasional.

## 2. Jenis dan Aspek Kontrol Diri

Averill dalam buku yang ditulis oleh Ghufron Dan Risawita menyebutkan kontrol diri dengan sebutan kontrol personal, meliputi:<sup>51</sup>

- a. Kontrol perilaku (*Behavior control*) merupakan kesiapan atau kemampuan individu untuk memodifikasi perilaku yang tidak menyenangkan. Kemampuan mengontrol perilaku dibagi menjadi 2, yaitu: mengatur pelaksanaan (*regulated administration*) dan kemampuan memodifikasi perilaku (*stimulus modifiability*). Kemampuan mengatur pelaksanaan merupakan kemampuan untuk menentukan siapa yang mengendalikan situasi, diri sendiri, orang lain atau keadaan. Sedangkan kemampuan memodifikasi perilaku merupakan kemampuan untuk mengetahui bagaimana dan kapan stimulus yang tidak dikehendaki dihadapi.
- b. Kontrol kognitif (*Cognitive control*) merupakan kemampuan individu untuk mengelola informasi yang tidak diinginkan dengan cara menginterpretasi, menilai, atau memadukan suatu kejadian dalam suatu kerangka kognitif sebagai adaptasi psikologis atau untuk mengurangi tekanan. Aspek ini terdiri dari dua komponen, yaitu memperoleh informasi (*information gain*) dan melakukan penilaian (*appraisal*).
- c. Mengontrol keputusan (*Decisional control*) merupakan kemampuan untuk memilih suatu tindakan berdasarkan sesuatu yang diyakini atau disetujui.

---

<sup>51</sup> Ghufron Dan Risawita, *Teori-Teori Psikologi*, 29–31.

Dari uraian di atas, terdapat lima aspek yang akan menjadi bahan dalam pembuatan instrumen penelitian untuk mengukur kontrol diri, yaitu:

1. Kemampuan untuk mengontrol perilaku.
2. Kemampuan mengontrol stimulus.
3. Kemampuan mengantisipasi suatu peristiwa atau kejadian.
4. Kemampuan menafsirkan peristiwa kejadian.
5. Kemampuan mengambil keputusan.

### **3. Faktor-faktor yang Memengaruhi Kontrol Diri**

Secara garis besar, terdapat dua faktor yang mempengaruhi kontrol diri,<sup>52</sup> yaitu:

1. Faktor internal

Faktor internal yang memengaruhi kontrol diri ialah usia. Semakin bertambahnya usia seseorang, maka semakin baik kemampuan kontrol diri seseorang tersebut.

2. Faktor eksternal

Faktor eksternal yang memengaruhi kontrol diri ialah lingkungan keluarga. Lingkungan keluarga terutama orangtua menentukan bagaimana kemampuan mengontrol diri seseorang.

## **C. Dukungan Sosial Teman Sebaya**

### **1. Pengertian Dukungan Sosial Teman Sebaya**

Manusia merupakan makhluk sosial dimana manusia tidak bisa hidup sendirian melainkan akan selalu membutuhkan peran orang lain dalam hal apapun dari ia lahir hingga meninggal dunia. Dalam kehidupannya manusia akan selalu berinteraksi dengan orang lain

---

<sup>52</sup> Ghufron Dan Risawita, 32.

sehingga akan membentuk kelompok-kelompok sosial dengan tujuan mempertahankan hidup dan mengembangkan kehidupan.

Dalam KBBI, dukungan sosial diartikan sebagai tindakan berupa bantuan, penghargaan, dan perhatian yang dirasakan oleh seseorang sehingga orang tersebut nyaman berada di dalam masyarakat.<sup>53</sup> Sedangkan dalam kamus psikologi, dukungan sosial diartikan sebagai kenyamanan yang diberikan orang terdekat baik secara fisik maupun secara psikologis.<sup>54</sup>

Menurut Sofiatri dukungan sosial merupakan interaksi interpersonal seperti pemberian perhatian, emosi, pemberian bantuan instrumental, penyediaan informasi, ataupun pertolongan dalam bentuk lainnya.<sup>55</sup> Sedangkan teman sebaya merupakan individu yang merasa memiliki kesamaan dengan individu lain seperti kebutuhan, tujuan, status sosial dan usia atau tingkat kematangan. Teman sebaya juga bisa membentuk konsep diri remaja. Remaja dapat berubah menjadi baik atau buruk karena lingkungannya, salah satunya teman sebaya.<sup>56</sup>

Papalia, Old, dan Feldman dalam artikel tulisan Paundra Kartika Permata Sari dan Endang Sri Indrawati menjelaskan bahwa teman sebaya merupakan sumber kasih sayang, pengertian, simpati, dan tuntutan moral, yang digunakan sebagai tempat untuk bereksperimen serta sebagai sarana untuk mencapai kemandirian dan otonomi dari orang tua.<sup>57</sup>

---

<sup>53</sup> “Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Kelima.”

<sup>54</sup> Aksara, *Kamus Istilah Psikologi*, 55.

<sup>55</sup> Sofiatri Tito Hidayati, “Hubungan Dukungan Sosial Teman Sebaya Dengan Motivasi Belajar Siswa Kelas Vii Mts Al-Yasini Pasuruan” (Phd Thesis, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2016), 43, [Http://Etheses.Uin-Malang.Ac.Id/5199/](http://etheses.uin-malang.ac.id/5199/).

<sup>56</sup> Hidayati, 67.

<sup>57</sup> Paundra Kartika Permata Sari Dan Endang Sri Indrawati, “Hubungan Antara Dukungan Sosial Teman Sebaya Dengan Resiliensi Akademik Pada Mahasiswa Tingkat Akhir Jurusan X Fakultas Teknik Universitas Diponegoro,” *Jurnal Empati* 5, No. 2 (30 April 2016): 178–179, <https://doi.org/10.14710/Empati.2016.14979>.

Taylor dalam artikel Sari dan Indrawati juga menjelaskan bahwa dukungan sosial teman sebaya adalah bantuan dari teman sebaya baik instrumental, informasional, maupun emosional dari teman sebaya yang membuat seseorang merasa dihargai dan diperhatikan.<sup>58</sup>

Dengan demikian, dukungan sosial teman sebaya dapat didefinisikan sebagai pemberian dukungan yang berupa perhatian, penghargaan, pemberian bantuan instrumental maupun penyediaan informasi oleh teman yang memiliki usia atau tingkat kematangan yang kurang lebih sama.

## 2. Aspek-aspek Dukungan Sosial Teman Sebaya

Dukungan sosial yang diberikan individu kepada individu yang lain terdiri dari lima macam yaitu:<sup>59</sup>

### a. Dukungan emosional (*Emotional support*)

Dinyatakan dalam bentuk bantuan yang memberikan dukungan untuk memberikan kehangatan dan kasih sayang, memberikan perhatian, percaya terhadap individu serta pengungkapan simpati.

### b. Dukungan penghargaan (*Esteem support*)

Dukungan penghargaan dapat diberikan melalui penghargaan atau penilaian yang positif kepada individu, dorongan untuk maju dan semangat atau persetujuan mengenai ide atau pendapat individu serta melakukan perbandingan secara positif terhadap orang lain.

---

<sup>58</sup> Sari Dan Indrawati, 179.

<sup>59</sup> Balqish Sarah Lubis, "Hubungan Antara Dukungan Sosial Teman Sebaya Dengan Prokrastinasi Akademik Pada Mahasiswa Psikologi Dalam Menyelesaikan Skripsi Di Universitas Medan Area," 14 Agustus 2018, 33–34, <https://Repository.Uma.Ac.Id/Handle/123456789/9659>.

c. Dukungan instrumental (*Tangible or Instrumental support*).

Mencakup bantuan langsung seperti, memberikan pinjaman uang atau menolong dengan melakukan suatu pekerjaan guna membantu tugas-tugas individu.

d. Dukungan informasi (*Informational support*)

Memberikan informasi, nasehat, sugesti ataupun umpan balik mengenai apa yang sebaiknya dilakukan oleh orang lain yang membutuhkan.

e. Dukungan jaringan sosial (*Network support*)

Jenis dukungan ini diberikan dengan cara membuat kondisi agar seseorang menjadi bagian dari suatu kelompok yang memiliki persamaan minat dan aktifitas sosial. Dukungan jaringan sosial juga disebut sebagai dukungan persahabatan (*Companionship support*) yang merupakan suatu interaksi sosial yang positif dengan orang lain, yang memungkinkan individu dapat menghabiskan waktu dengan individu lain dalam suatu aktifitas sosial maupun hiburan.

#### **D. Pengaruh Kontrol Diri Dan Dukungan Sosial Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif**

Perilaku konsumtif merupakan perilaku mengkonsumsi atau menggunakan barang secara berlebihan tanpa mempertimbangkan fungsi serta manfaat dari barang tersebut. Perilaku konsumtif menjadi salah satu topik populer pada saat ini karena banyaknya media *online* yang menawarkan berbagai macam barang dengan harga yang lebih murah serta banyaknya diskon dan gratis ongkos kirim yang tentunya mampu menarik perhatian serta minat masyarakat untuk berbelanja.

Mahasiswa cenderung masih banyak yang berada pada masa dimana emosi belum dapat dikontrol dengan baik dan cenderung belum memiliki pertimbangan dan pemikiran yang matang ketika dihadapkan dalam

pengambilan keputusan. Pada masa-masa ini mahasiswa banyak yang kurang memikirkan pertimbangan manfaat jangka panjang ataupun akibat yang akan ditimbulkan dari tindakan yang mereka ambil pada masa sekarang. Adanya sifat ingin tahu dan penasaran yang muncul dan membuat mereka mudah untuk masuk dalam bujukan dan rayuan penjual barang atau jasa. Mahasiswa sering menjadi target utama dalam pemasaran produk yang cukup potensial karena mahasiswa yang masih termasuk dalam golongan remaja akan dengan mudah untuk mengikuti tren terbaru.<sup>60</sup>

Seluruh responden dalam penelitian ini ialah santriwati yang juga merupakan mahasiswi yang masuk dalam golongan *emerging adulthood* atau transisi dari masa remaja menuju masa dewasa, yaitu antara umur 18-25 tahun.<sup>61</sup> Sebagaimana penjelasan di atas bahwasannya masa remaja adalah masa yang rentan karena cenderung memiliki emosi yang masih labil atau mudah terpengaruh oleh hal-hal sekitar seperti teman sebaya maupun media sosial, sehingga akan kesulitan jika dihadapkan dengan pengambilan keputusan. Masa remaja sangat mudah terpengaruh oleh lingkungan hidupnya atau lingkungan pertemanan terutama lingkungan teman sebaya.

Teman sebaya merupakan kelompok yang paling relevan dengan perilaku konsumen. Teman sebaya menjadi sumber informasi serta sumber acuan atau referensi bagi individu lainnya. Hal-hal yang menjadi kebiasaan yang dilakukan oleh teman sebaya antara lain ialah, interaksi sosial seperti berbagi cerita, pengalaman serta pengetahuan baru mengenai apa yang menjadi *trend* saat ini mulai dari *fashion*, musik, makanan dan lainnya, serta sikap solidaritas, dan dukungan sosial teman sebaya. Hal inilah yang membuat seseorang memiliki keinginan untuk meniru dan mengikuti *trend* saat ini yang pada akhirnya akan berujung pada perilaku konsumtif.

---

<sup>60</sup> Chodryna Latifun Nisa, "Pengaruh Kontrol Diri, Harga Diri Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Belanja Online Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang Angkatan 2015," 46–47.

<sup>61</sup> Santrock, *Life-Span Development*, 6.

Perilaku konsumtif dapat dilihat pada persentase belanja online yang telah mereka lakukan. Faktor lain yang mempengaruhi perilaku konsumtif ialah kontrol diri. Kontrol diri tidak terlepas dari perilaku manusia, karena dalam setiap individu pasti memiliki sistem kendali guna mengontrol atau mengendalikan setiap perilaku individu tersebut. Kontrol diri merupakan kemampuan yang harus dimiliki oleh setiap individu untuk mengendalikan atau mencegah dirinya dari hal-hal yang dapat merugikan diri sendiri ataupun orang lain sehingga menciptakan perilaku yang baik sesuai dengan norma sosial. Hanya saja, tingkat kontrol diri pada setiap individu berbeda-beda. Seseorang yang memiliki kontrol diri yang rendah akan mengalami kesulitan dalam mengendalikan tingkah laku serta emosinya dan seseorang yang memiliki kontrol diri yang baik akan menjadikan dirinya lebih mudah untuk mengatur, mengendalikan serta mengarahkan perilakunya untuk menjadi pribadi yang lebih baik.

Menurut Nuraeni,<sup>62</sup> pola kerja pada kontrol diri tersebut yaitu dengan menolak pola respon yang terbentuk dan menggantinya dengan yang lain. Respon penggantinya sendiri terdiri dari penggunaan pemikiran, perubahan emosi, pengaturan dorongan dan perubahan tingkah laku. Kontrol diri sangat berkaitan dengan perilaku konsumtif. Kontrol diri dikatakan berhasil jika seseorang tersebut mampu memilih suatu barang serta mempertimbangkan kegunaan barang tersebut dengan hati-hati, teliti dan dengan pemikiran yang matang guna meminimalkan terjadinya perilaku konsumtif.

---

<sup>62</sup> Nuraeni, "Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya Dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Untuk Produk Fashion Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta," 43, Diakses 18 Mei 2021, <https://www.scribd.com/doc/308468051/Skripsi-Nuraeni-11404241013-Pdf>.