

BAB II LANDASAN TEORI

A. Kontrol Diri

1. Pengertian Kontrol Diri

Menurut Ghufron dan Rini Kontrol diri didefinisikan sebagai kemampuan seseorang untuk memahami situasi diri sendiri dan lingkungannya, serta kemampuan untuk mengontrol dan mengelola faktor-faktor sosial, yang kemudian berdampak pada perilaku seseorang yang lebih fleksibel, berusaha untuk memperlancar interaksi social, ramah, dan terbuka.¹

Averil berpendapat bahwa kontrol diri merupakan variabel psikologis yang memiliki tiga konsep berbeda, yaitu kemampuan seseorang dalam memilih tindakan yang diyakininya, kemampuan seseorang mengubah perilaku, kemampuan seseorang dalam mengendalikan informasi yang diinginkan dan tidak diinginkan.²

Kontrol diri menurut Calhoun dan Acocella yang dikutip dalam Ghufron dan Rini, mengacu pada pengaturan proses-proses fisik, psikologis, dan perilaku seseorang, dengan demikian dapat didefinisikan sebagai kumpulan proses yang membentuk kepribadian seseorang.³ Synder dan Gangestad mengemukakan bahwa konsep kontrol diri memiliki relevansi yang kuat dalam memahami keterkaitan individu dan lingkungan sosialnya, khususnya dalam kemampuan menyesuaikan sikap dan pendirian secara

¹ R. S. Ghufron, M. N., & Risnawita, "Teori-teori Psikologis," 2010, 21–22.

² Averill, Personal Control Over Aversive Stimuli and It's Relationship to Stress. *Psychological Buletin*, 1973. h.80

³ *ibid.*, h.22.

efektif berdasarkan isyarat-isyarat situasional demi membentuk kesan yang selaras dengan harapan masyarakat⁴

Menurut Mahoney dan thoresen yang dikutip dalam Ghofron dan Rini, menjelaskan kontrol diri merupakan satu kesatuan yang dilakukan seseorang dalam berinteraksi dengan lingkungannya. Seseorang yang memiliki kontrol diri tinggi sangat memperhatikan cara-cara yang tepat untuk berperilaku dalam situasi yang bervariasi. Individu cenderung akan mengubah perilakunya sesuai dengan permintaan situasi.⁵

Skinner menjelaskan kontrol diri merupakan upaya diri untuk mengontrol variabel-variabel luar yang menentukan perilaku. Perilaku tersebut dapat mengontrol melalui berbagai cara, seperti menghindar, penjenahan, stimuli yang tidak disukai, dan memperkuat diri.⁶

Dengan demikian, kontrol diri dapat didefinisikan sebagai kemampuan untuk bertindak yang mencakup kemampuan memahami diri sendiri dan lingkungan sekitarnya. Mengontrol perilaku berarti berpikir dahulu sebelum memutuskan suatu tindakan yang berdasarkan kepada standar yang di tetapkan seperti norma sosial dan moral luhur. Dengan demikian, kontrol diri mencakup pemahaman tentang bagaimana seseorang mampu mengelola dorongan dan emosi pada diri mereka sendiri. Kontrol diri diperlukan untuk membantu individu bisa menghadapi keterbatasan dirinya dan mencegah hal-hal negatif dari luar yang bisa merugikan.

⁴ Snyder, M., & Gangestad, . *On the nature of self-monitoring: Matters of assessment, matters of validity. Journal of Personality and Social Psychology.*(1886) h. 56

⁵ Ghufron, M. N., & Risnawita, "Teori-teori Psikologis," 22.

⁶ Alwisol, Psikologi Kepribadian, (UMM Pres Malang 2012) 329

2. Aspek-Aspek Kontrol Diri

Berdasarkan konsep Averill, menyebutkan ada 3 jenis kemampuan mengontrol diri yang terdiri dari 3 aspek. Personal kontrol merupakan sebutan kontrol diri Averil mencakup kontrol perilaku (*behavior control*), kontrol kognitif (*cognitive control*), dan mengontrol keputusan (*decesional control*).⁷

a. Kontrol Perilaku (*Behavior control*)

Kesiapan untuk mengambil tindakan yang dapat secara langsung mempengaruhi atau mengubah keadaan yang tidak menyenangkan dikenal sebagai kontrol perilaku. Kemampuan untuk mengatur perilaku secara menyeluruh dibagi dua bagian yaitu :

- 1) Mengatur pelaksanaan (*regulated administration*) adalah ketika seseorang memiliki kemampuan untuk menentukan siapa yang mengendalikan situasi atau keadaan, apakah dirinya sendiri, dikenal sebagai pengatur pelaksanaan. Dalam hal ini, seseorang akan menggunakan kemampuan diri sendiri dan jika tidak mampu individu akan menggunakan sumber eksternal.
- 2) Kemampuan mengatur stimulus (*stimulus modifiability*) adalah kemampuan untuk menentukan bagaimana dan kapan suatu stimulus yang tidak diinginkan harus dihadapi. Ada beberapa cara untuk mengontrol stimulus seperti, mencegah atau menghindari stimulus, memberikan jeda waktu diantara rangkaian stimulus yang berlangsung, menghentikan stimulus sebelum waktunya berakhir, dan membatasi intensitasnya.

⁷ Ghufron, M. N., & Risnawita, "Teori-teori Psikologis," 29–31.

b. Kontrol Kognitif (*cognitive control*)

Kontrol Kognitif merupakan kemampuan individu dalam mengelola informasi yang tidak diinginkan melalui proses menginterpretasikan, menilai atau menghubungkan suatu kejadian dalam kerangka kognitif sebagai adaptasi psikologis atau mengurangi tekanan. Aspek ini terdiri dari dua komponen yaitu:

- 1) Memperoleh informasi (*information gain*), dengan mengetahui keadaan yang menyenangkan, seseorang dapat mempersiapkan diri dengan pertimbangan.
- 2) Penilaian (*appraisal*), individu berusaha untuk menilai dan mengartikan keadaan ataupun peristiwa dengan cara memperhatikan bagian positif secara subjektif.

c. Mengontrol Keputusan (*Decesional control*)

Kontrol diri dalam menentukan keputusan berarti kemampuan untuk memilih hasil atau tindakan berdasarkan keyakinan atau persetujuan tertentu. Kontrol diri akan terjadi jika seseorang diberi kesempatan untuk memilih berbagai kemungkinan mengambil keputusan. Terdapat tiga jenis kontrol diri yaitu:

- 1) *Over control*, yaitu kontrol diri yang berlebihan yang menyebabkan individu banyak menahan diri ketika dihadapkan pada stimulus.
- 2) *Under control*, yaitu kecenderungan individu untuk melepaskan implusivitas dengan bebas tanpa pertimbangan yang matang.
- 3) *Appropriate control*, yaitu kontrol individu dalam upaya mengendalikan implus dengan tepat.

3. Faktor-Faktor Kontrol Diri

Beberapa faktor mempengaruhi kontrol diri, seperti halnya faktor psikologi. Kontrol diri dipengaruhi oleh beberapa faktor. Secara umum faktor yang mempengaruhi kontrol diri ini terdiri dari faktor internal, yaitu faktor yang berasal dari dalam diri individu, dan faktor eksternal atau apa yang terjadi dari lingkungan sekitar / lingkungan individu. Diantaranya yaitu:⁸

- a. Faktor Internal, usia adalah salah satu faktor yang mempengaruhi kontrol diri. Kemampuan untuk mengendalikan diri seseorang menjadi lebih baik seiring bertambahnya usia.
- b. Faktor Eksternal, lingkungan keluarga menjadi faktor eksternal utama dalam membentuk pola kontrol diri ini, terutama orang tua yang memberikan pemahaman terhadap anaknya untuk memiliki kemampuan mengontrol diri. Dari hasil penelitian Nacichah dalam Ghofur dan Rini, dijelaskan bahwa pendisiplinan oleh orang tua terhadap anaknya cenderung menghasilkan kontrol diri yang baik. Ini menunjukkan ketika orang tua mampu untuk mendidik anak anaknya secara disiplin sejak usia dini dan memberikan konsekuensi terhadap setiap tindakan yang dilakukan, anak akan mampu untuk menginternalisasikan sikap gigih dan mampu untuk menjadi pribadi yang mandiri.

Dari penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa kemampuan seseorang untuk mengontrol diri akan meningkat seiring bertambahnya usia. Faktor lingkungan, terutama pengaruh keluarga individu tersebut, juga mempengaruhi kemampuan seseorang untuk mengontrol diri.

⁸ Ghufon, M. N., & Risnawita, 32.

B. Perilaku Konsumtif

1. Pengertian Perilaku Konsumtif

Istilah konsumtif umumnya digunakan untuk menggambarkan perilaku konsumen dalam kehidupan manusia. Salah satu gaya hidup konsumen yang cenderung terjadi di dalam masyarakat adalah gaya hidup yang menganggap materi sebagai sumber kepuasan tersendiri, gaya hidup seperti ini dapat memunculkan gejala konsumtif.

Menurut Ancok perilaku konsumtif merupakan kecenderungan berlebih pada seseorang dalam menikmati aktivitas konsumsi, yang sering kali didorong oleh pertimbangan emosional daripada rasionalitas, serta didasari oleh keinginan daripada kebutuhan. Perilaku ini semakin diperkuat dengan hadirnya media sosial yang menyuguhkan komunikasi langsung antara konsumen dan produsen, tanpa hambatan waktu, sehingga memperbesar peluang terjadinya perilaku konsumtif.⁹

Sedangkan menurut Lina dan Rosyid, perilaku konsumtif seseorang ditandai dengan gaya hidup mewah dan berlebihan. Untuk memenuhinya, diperlukan biaya yang cukup besar, di mana penggunaan yang dianggap paling mahal diyakini dapat memberikan kepuasan dan kesenangan bagi orang yang mengikutinya. Perilaku Konsumtif ini dilakukan sebagai cara untuk menunjukkan status sosial, kekayaan, dan untuk mendapatkan kepuasan bagi penganutnya. Terbentuknya perilaku konsumtif telah menjadi bagian dari proses gaya hidup seseorang.¹⁰

⁹ Ancok, Nuansa psikologi pembangunan. Pustaka pelajar. (1995) h.6

¹⁰ Charissa Fransisca and Rezi Erdiansyah, "Media Sosial Dan Perilaku Konsumtif," *Prologia* 4, no. 2 (2020).

Merujuk pada pendapat Sumartono, perilaku konsumtif merupakan suatu perilaku yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan rasional, melainkan didorong oleh keinginan yang sudah mencapai taraf tidak rasional lagi. Seseorang dapat dikatakan menunjukkan kecenderungan konsumtif apabila melakukan pembelian diluar kebutuhan (*need*) dimana keputusan untuk membeli sesuatu didasari pada keinginan (*want*).¹¹

Sementara itu menurut Tambunan, perilaku konsumtif didefinisikan sebagai dorongan untuk mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya tidak terlalu dibutuhkan secara berlebihan, dengan tujuan memperoleh kepuasan yang maksimal.¹²

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif mencerminkan kecenderungan untuk membeli dan menggunakan barang tanpa pertimbangan yang rasional, melainkan lebih didorong oleh keinginan yang berlebihan. Perilaku ini menunjukkan sikap konsumsi yang tidak terkendali, yang sering kali mengarah pada pemborosan. Pola hidup semacam ini yang diikuti oleh individu untuk memperoleh barang atau pengakuan sosial yang sejatinya tidak dibutuhkan oleh individu tersebut.

2. Aspek – aspek Perilaku Konsumtif

Menurut Lina dan Rosyid, aspek-aspek perilaku konsumtif yaitu:¹³

a. Pembelian Impulsif (*impulsive buying*)

Aspek ini merupakan pembelian konsumen secara tiba-tiba tanpa didasarkan dengan pertimbangan. Hal ini menunjukkan bahwa individu

¹¹ Sumartono. Terperangkap dalam Iklan: Meneropong Imbas Pesan Iklan Televisi, h. 117

¹² Tambunan,. Remaja dan Perilaku Konsumtif. Jurnal Psikologi dan Masyarakat (2001).

¹³ Lina dan Rosyid, "PERILAKU KONSUMTIF BERDASAR LOCUS O F CONTROL PADA REMAJA PUTRI Lina," 7–9.

melakukan pembelian hanya didorong oleh emosi dan keinginan sesaat, tanpa adanya perencanaan dan tanpa memikirkan konsekuensinya.

b. Pemborosan (*wasteful buying*)

Aspek ini merupakan pembelian konsumen tanpa adanya kepentingan membeli barang yang tidak dibutuhkan dan hanya menghambur-hamburkan uang cenderung melebihi batas dan akan berdampak negatif.

c. Mencari kesenangan (*non rational buying*)

Aspek ini merupakan pembelian konsumen yang hanya membeli barang-barang yang berhubungan dengan kesenangan dan mengikuti gengsi. Tanpa memikirkan apakah barang tersebut benar-benar dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari. Agar dapat dipuji sebagai seseorang yang mengikuti *trend* modern atau meniru model.

Merujuk pada berbagai aspek yang telah diuraikan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa aspek dari perilaku konsumtif menunjukkan bahwa kecenderungan seseorang dalam melakukan pembelian didorong oleh keinginan sesaat tanpa mempertimbangkan akibatnya, pembelian ini kerap dilakukan sebagai bentuk hiburan. Orang sering menghabiskan uang terlalu banyak untuk memenuhi keinginan sesaat mereka. Keputusan untuk membeli sesuatu hanya didasarkan pada rasa puas daripada pertimbangan yang matang. Peneliti menggunakan aspek Lina dan Rosyid untuk menyusun skala yaitu, pembelian impulsif, pemborosan, dan mencari kesenangan.

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif

Menurut Kotler, ada dua faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif, yaitu:¹⁴

a. Faktor Internal

Unsur ini meliputi faktor psikologis dan faktor pribadi

1) Faktor Psikologis

a) Motivasi

Ketika seseorang memiliki dorongan untuk membeli suatu produk atau barang mereka cenderung melakukan pembelian tanpa mempertimbangkan faktor rasional secara matang.

b) Persepsi

Motivasi dan persepsi memiliki keterkaitan yang erat. Seseorang yang memiliki persepsi yang positif, maka tingkat motivasi untuk bertindak akan meningkat, yang akan mendorong seseorang tersebut bertindak secara rasional.

c) Kontrol diri dan kepercayaan

Melalui bertindak dan pembelajaran seorang anak memperoleh kepercayaan dan kemampuan untuk mengontrol dirinya. Namun, jika kepercayaan yang berlebihan terhadap penjual tidak diimbangi pengontrolan diri yang tidak stabil, hal tersebut dapat menyebabkan terjadinya perilaku konsumtif.

2) Faktor Pribadi

¹⁴Kotler, Manajemen pemasaran. PT. Indeks kelompok (2005).

Karakteristik pribadi memiliki peran yang signifikan dalam memengaruhi keputusan seseorang dalam melakukan pembelian, yaitu:

a) Usia

Konsumsi seseorang terhadap produk dan jasa dapat berubah seiring bertambahnya usia, kebutuhan pembelian mereka menjadi lebih banyak.

b) Pekerjaan

Semua orang memiliki keinginan dan kebutuhan yang berbeda karena latar belakang pekerjaan yang beragam. Keadaan ini dapat menjadi salah satu faktor yang mendorong seseorang berperilaku konsumtif agar dapat menyesuaikan dengan pekerjaan mereka.

c) Keadaan ekonomi

Seseorang yang memiliki kecukupan finansial cenderung lebih suka membelanjakan uangnya untuk memenuhi keinginannya, sedangkan seseorang dengan kondisi ekonomi yang terbatas cenderung lebih memilih untuk berhemat.

d) Kepribadian

Kepribadian seseorang dapat membentuk pola hidup seseorang, demikian pula perilaku konsumtif yang tercermin dalam diri seseorang dapat dipahami melalui tipe kepribadian.

e) Jenis kelamin

Seorang laki-laki dan perempuan tentunya juga memiliki kebutuhan pembelian barang yang berbeda pula.

f) Gaya hidup

Gaya hidup seseorang juga mencerminkan sesuatu di balik status sosial seseorang. Ekspresi gaya hidup tersebut dapat terlihat melalui keinginan serta minat yang dimiliki seseorang.

b. Faktor Eksternal

Perilaku konsumtif dapat dipengaruhi oleh lingkungan tempat mereka dibesarkan dan menetap. Unsur kebudayaan dan faktor sosial tergolong dalam variabel faktor eksternal.¹⁵

1) Faktor Kebudayaan

Kebudayaan merupakan faktor dasar yang menentukan keinginan dan perilaku seseorang. Sementara makhluk hidup lain bertindak berdasarkan naluri, maka perilaku manusia umumnya dipelajari melalui proses pembelajaran.

2) Faktor sosial

Pada dasarnya masyarakat Indonesia dapat dibagi menjadi tiga kelompok, yaitu:

a) Kelompok kelas atas

Kelompok ini biasanya lebih suka memilih dan membeli barang mahal dan lengkap ditoko berkualitas tinggi seperti (*butik, supermarket, belanja di mall*), barang yang dibeli umumnya

¹⁵ Kotler, . Manajemen pemasaran. PT. Indeks kelompok. (2005) h. 49

memiliki kegunaan yang berkelanjutan dan akan kembali kepada keluarga.

b) Kelompok masyarakat kelas menengah

Kelompok ini sering kali menunjukkan status kekayaan mereka dengan cara membeli barang dengan jumlah yang besar dengan kualitas yang memadai. Untuk membeli barang-barang bernilai tinggi seperti mobil, tas, rumah, dan peralatan rumah tangga mereka umumnya menggunakan sistem cicilan.

c) Kelompok masyarakat yang lebih rendah

Kelompok ini sering kali membeli barang dengan jumlah yang banyak dan tidak memikirkan kualitas produk yang dibeli. Secara umum, seseorang dalam kelompok ini cenderung memanfaatkan penawaran potongan harga atau promo untuk membeli barang kebutuhan sehari-hari.

Kelompok ini digolongkan berdasarkan kekayaan, kekuasaan, kehormatan dan pengetahuan mereka. Posisi, atau status, dan peran adalah dua komponen utama yang membedakan kelas sosial dalam masyarakat.

Faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif, yaitu:¹⁶

a) Iklan

Iklan menjadi media untuk memasarkan produk yang dapat menjangkau seluruh masyarakat. Tujuan utama dari iklan adalah untuk menarik perhatian seseorang terhadap suatu produk.

¹⁶ Raharjo, W., & Silalahi, Perilaku hedonis pada pria metroseksual serta pendekatan dan strategi yang digunakan untuk mempengaruhinya.

b) Konformitas

Seseorang cenderung menyesuaikan diri dengan kelompoknya, sehingga mereka berusaha untuk tampil menarik sesuai dengan *trend* yang ada .

c) Gaya hidup

Cara seseorang menjalani hidupnya telah dipengaruhi oleh budaya barat. Sebagian besar orang meyakini bahwa membeli dan memakai barang-barang *impor* dapat meningkatkan status sosial mereka. Hal ini mencerminkan cara mereka menghabiskan uang dan waktu.

d) Kartu kredit

Fasilitas yang dinikmati masyarakat di era modern ini, masyarakat dapat membeli suatu produk dengan mudah dan merasa nyaman tanpa mempertimbangkan dengan matang kemampuan finansial saat berbelanja, meskipun tidak memiliki cukup uang.

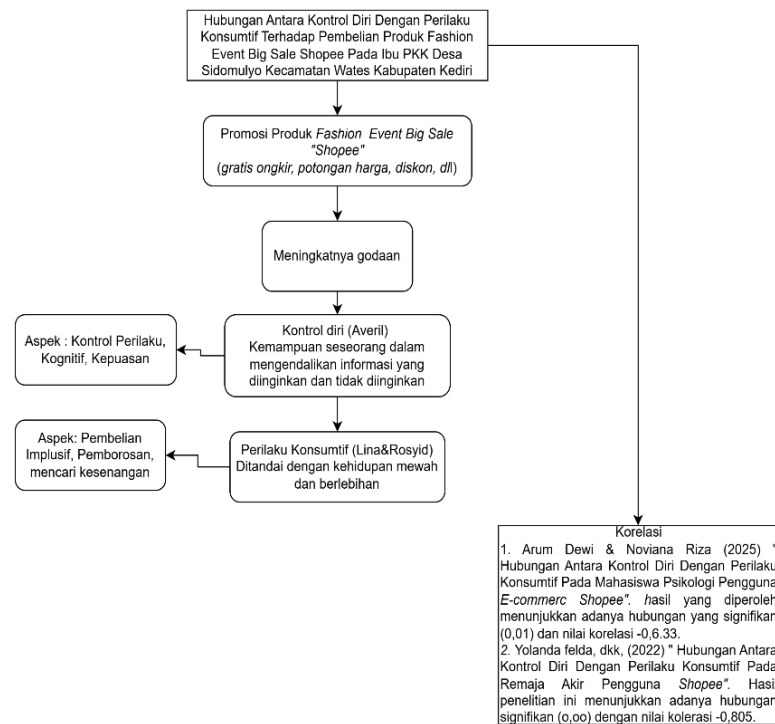
Berdasarkan beberapa faktor yang telah dijelaskan, dapat disimpulkan bahwa pengaruh internal, yang berkaitan dengan aspek psikologis, memainkan peran dalam mendorong tindakan seseorang. Persepsi positif mendorong seseorang untuk mengikuti kehendak dan pilihan bebas seseorang. Pengaruh eksternal yang mencakup kebiasaan konsumsi seseorang dapat mencerminkan tipe kepribadian seseorang, gaya hidup yang dijalani, serta kelompok sosial yang diikuti seseorang.

C. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir pada sebuah penelitian berguna untuk memberikan deskripsi mengenai inti permasalahan dan tujuan penelitian. Kontrol Diri

merupakan kemampuan seseorang dalam mengendalikan informasi yang diinginkan dan tidak diinginkan perilaku konsumtif sangat mempengaruhi individu dalam merespons permasalahan dalam hal ini adalah pembelian produk *fashion event big sale "shopee"* pada ibu PKK Desa Sidomulyo. Ibu PKK dengan kontrol diri yang rendah akan cenderung ke perilaku konsumtif begitupun sebaliknya jika kontrol diri tinggi maka perilaku konsumtif nya akan rendah. Dalam ini dapat disusun kerangka berpikir sebagai berikut:

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir



Diatas, bisa dijelaskan bahwa variabel kontrol diri memiliki hubungan terhadap perilaku konsumtif terhadap pembelian produk *fashion event big sale "shopee"* pada Ibu PKK Desa Sidomulyo. Dimana arah hubungan ini berkorelasi negatif yang artinya apabila semakin tinggi kontrol diri maka perilaku konsumtif rendah begitu pun sebaliknya jika kontrol diri rendah maka perilaku konsumtif akan tinggi.

D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah dugaan sementara untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian yang masih perlu dibuktikan kebenarannya melalui pengumpulan dan analisis data. Hipotesis disusun berdasarkan teori pengamatan, atau pengalaman sebelumnya, dan digunakan sebagai dasar dalam melakukan penelitian.¹⁷ Berdasarkan pembahasan tersebut, peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

Ho = Tidak terdapat hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif terhadap pembelian produk fashion pada ibu PKK Desa Sidomulyo Kecamatan Wates Kabupaten Kediri.

Ha = Terdapat hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif terhadap pembelian produk fashion pada ibu PKK Desa Sidomulyo Kecamatan Wates Kabupaten Kediri.

¹⁷ Ratna Wijayanti Daniar Paramita,, Noviansyah Rizal, Riza Bahtiar Sulistyan. “*Metode Penelitian Kuantitatif*”. (Lumajang: Widya Gama Press, 2021). 37