



**PERBEDAAN PERILAKU KONSUMTIF
ANTARA LAKI-LAKI DAN PEREMPUAN
PADA MAHASISWA MUSLIM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BINA DARMA
PALEMBANG**

SKRIPSI

**FITRI EKA LESTARI
13350050**

**RADEN FATAH
PALEMBANG**

**PROGRAM STUDI PSIKOLOGI ISLAM
FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH
PALEMBANG
2017**



**PERBEDAAN PERILAKU KONSUMTIF
ANTARA LAKI-LAKI DAN PEREMPUAN
PADA MAHASISWA MUSLIM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BINA DARMA
PALEMBANG**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Psikologi dalam Ilmu
Psikologi Islam**

**FITRI EKA LESTARI
13350050**

**PROGRAM STUDI PSIKOLOGI ISLAM
FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH
PALEMBANG
2017**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya :
Nama : Fitri Eka Lestari
NIM : 13350050
Alamat : Jl. Letnan Murod Ir.Rambutan Palembang
Judul : **Perbedaan Perilaku Konsumtif
antara Laki-laki dan Perempuan pada
Mahasiswa Muslim Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Universitas Bina Darma
Palembang**

Menyatakan bahwa apa yang tertulis dalam skripsi ini adalah benar adanya dan merupakan hasil karya saya sendiri. Segala kutipan karya pihak lain telah saya tulis dengan menyebutkan sumbernya. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya plagiasi maka saya bersedia gelar keserjanaan saya dicabut.

Palembang, September 2017

Penulis



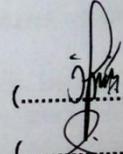
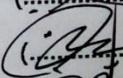
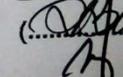
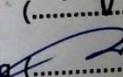
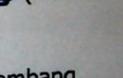
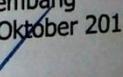
Fitri Eka Lestari
NIM. 13350050

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh :
Nama : Fitri Eka Lestari
NIM : 13350050
Program Studi : Psikologi Islam
Judul Skripsi : **Perbedaan Perilaku Konsumtif antara Laki-laki dan Perempuan pada Mahasiswa Muslim Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma Palembang**

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Psikologi pada Program Studi Psikologi Islam Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang.

DEWAN PENGUJI

Ketua : Dr. Jummana, S.Ag., M.Pd,I (.....)
Sekretaris : Eko Oktapiya Hadinata, MA.Si (.....)
Pembimbing I : Dr. Uswatun Hasanah, M.Ag (.....)
Pembimbing II : Budiman, M.Si (.....)
Penguji I : Dr. Muhammad Uyun, M.Si (.....)
Penguji II : Listya Istiningtyas, M.Psi, Psikolog (.....)

Ditetapkan di : Palembang
tanggal : 13 Oktober 2017



Prof. Dr. N. Ris'an Rusli., M.A
NIP. 196505191992031003

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMISI

Sebagai sivitas akademik Universitas Islam Negeri Raden Fatah,
saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : FITRI EKA LESTARI
NIM : 13350050
Program Studi : PSIKOLOGI ISLAM
Fakultas : PSIKOLOGI
Jenis karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul "Perbedaan Perilaku Konsumtif antara Laki-laki dan Perempuan pada Mahasiswa Muslim Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma Palembang" beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Islam Negeri Raden Fatah berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Palembang
Pada tanggal : 13 oktober 2017

Yang menyatakan



FITRI EKA LESTARI
NIM. 13350050

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah puji Syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya yang telah dilimpahkan, shalawat beriring salam yang tidak hentinya kita haturkan kepada junjungan kita yang tiada bandingnya Rasulullah Muhammad SAW, beserta para sahabat, keluarga, dan pengikutnya dari zaman jahiliyah hingga saat ini, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang judul **"PERBEDAAN PERILAKU KONSUMTIF ANTARA LAKI-LAKI DAN PEREMPUAN PADA MAHASISWA MUSLIM FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS BINA DARMA PALEMBANG"**.

Penelitian skripsi ini mendasarkan pada isu perilaku konsumtif, hal ini didasarkan dengan semakin menjamurnya pusat-pusat perbelanjaan yang ada dikota Palembang. Skripsi ini merupakan karya ilmiah yang disusun dalam upaya untuk menyelesaikan pendidikan sarjana (S1) pada Fakultas Psikologi Program Studi Psikologi Islam Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang.

Penulis sangat berterimakasih kepada Ibu Dr. Uswatun Hasanah, M.Ag selaku pembimbing utama, Bapak Budiman, M.Si selaku pembimbing pendamping atas segala perhatian dan bimbingannya serta arahan-arahan yang diberikan kepada penulis dalam upaya menyelesaikan skripsi ini.

Terimakasih penulis sampaikan pula kepada Bapak Dr. Muhammad Uyun, M.Si dan Ibu Listya Istiningtyas, M.Psi, Psikolog atas bantuandan kesediaan serta saran-saran yang diberikan kepada penulis dalam ujian skripsi.

Ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya penulis

MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٥﴾ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٦﴾

“karena Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan,
Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan.
(Q.S Al-Insyirah: 5-6)”

“orang yang bijaksana adalah orang yang mampu mengambil
hikmah dan pelajaran dalam setiap perjalanan hidup”

Skripsi ini merupakan hadiah kecil yang kupersembahkan untuk:

- ❖ Kedua orang tua tercinta Ayahanda Nuri dan Ibunda Siti Nafsiah, terimakasih karena telah banyak membantu atas doa, motivasi dan pengorbanan tanpa pamrih yang telah diberikan selama ini. Sebagai tanda terimakasih kuberikan karya kecil ini kepada Ayah dan Ibu yang sebenarnya tidak akan terbalas hanya dengan selembar kertas yang kupersembahkan. Semoga ini menjadi langkah awal untuk menapaki langkah selanjutnya membuat Kalian tersenyum bangga kepadaku.
- ❖ kepada kedua adikku Fania Dwi Octavina dan Filia Putri Oktarani yang telah membantu menyelesaikan skripsi ini dan memberikan doa kepada kakakmu ini.
- ❖ Keluarga besarku yang telah mendo'akan dan memberi dukungan baik berupa materi maupun moril.
- ❖ sahabat-sahabatku yang ikut serta membantu dan mendampingi selama proses mengerjakan skripsi (Mentari Ghea Nabella, Winda Listianti, Erni Sawitri, Ika Wulandari, Hajjrul Fitria, Laila Khodriyah, Febi Presilia, Jeri Rafika, Indirwan, Dira Azida)

- ❖ Teman-teman yang sudah bersedia memberikan informasinya.
- ❖ Teman-teman Psikologi Islam khususnya PI.02 angkatan 2013
- ❖ Almamaterku

ABSTRACT

Name : Fitri Eka Lestari
Study Program/ Faculty : Psychology/ Psychology of Islam
Title : The Difference of Consumptive Behavior between Male and Female muslim student of economic and business's faculty university Bina Darma Palembang.

Consumptive behavior is the behavior of over consuming things or services based on the desire instead of need. Consumptive behavior can occur both female and male. The objective of the research was to determine differences of consumptive behavior of male and female muslim students in faculty of economics and business university Bina Darma Palembang. the subjects were 306 students consisting of 153 male and 153 female students, who were collected using quota sampling technique. Data were collected using consumptive behavior by Lina and Rosyid. Data were analyzed using independent sample t-test and found that t count $-0,668 < t$ table $1, 972$. This means that there is no distinction consumptive behavior between male and female muslim student of economic and business's faculty university Bina Darma Palembang. this showed that male and female muslim student of economic and business's faculty university Bina Darma Palembang have the same tendency in consumptive behavior. Because female and male have money Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000, and they are more from outside Palembang, so more money to spend on daily needs.

Key words: Consumptive Behavior, Male and Female, Bina Darma university student

INTISARI

Nama : Fitri Eka Lestari
Program Studi/ Fakultas : Psikologi Islam/ Psikologi
Judul : Perbedaan Perilaku Konsumtif antara Laki-laki dan Perempuan pada Mahasiswa Muslim Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma Palembang

Perilaku konsumtif merupakan perilaku mengonsumsi barang atau jasa secara berlebihan yang didasari oleh keinginan bukan kebutuhan. Perilaku konsumtif dapat terjadi pada laki-laki maupun perempuan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan perilaku konsumtif antara laki-laki dan perempuan pada mahasiswa muslim Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma Palembang. Subjek penelitian 306 mahasiswa yang terdiri dari 153 mahasiswa laki-laki dan 153 mahasiswa perempuan yang dipilih berdasarkan teknik *quota sampling*. Data penelitian dikumpulkan menggunakan skala perilaku konsumtif yang disusun berdasarkan aspek perilaku konsumtif Lina dan Rosyid. Data dianalisa menggunakan *independent sample t-test*, dengan hasil nilai t hitung $-0,668 < t$ tabel $1,972$. Hal ini bermakna tidak ada perbedaan perilaku konsumtif antara laki-laki dan perempuan pada mahasiswa muslim Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma Palembang. Hal ini menunjukkan bahwa mahasiswa laki-laki dan mahasiswa perempuan fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma memiliki kecenderungan yang sama dalam berperilaku konsumtif. Hal ini dikarenakan mahasiswa dan mahasiswi memiliki uang saku yang berkisar Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000, dan mereka lebih banyak berasal dari luar Palembang, sehingga lebih banyak menghabiskan uang untuk kebutuhan sehari-hari.

Kata kunci: perilaku konsumtif, laki-laki dan perempuan, mahasiswa Universitas Bina Darma

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
LEMBAR MOTTO.....	vii
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	ix
ABSTRACT	x
INTISARI	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR BAGAN.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
1.5 Keaslian Penelitian	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1 Perilaku Konsumtif	12
2.1.1 Pengertian Perilaku konsumtif	12
2.1.2 Indikator Perilaku Konsumtif	13
2.1.3 Aspek-aspek Perilaku Konsumtif.....	16
2.2 Jenis Kelamin	17
2.3 Perbedaan Perilaku Konsumtif antara Laki-laki dan Perempuan.....	19
2.4 Perilaku Konsumtif dalam Perspektif Islam	21
2.5 Kerangka Konseptual	23
2.6 Hipotesis	23
BAB III METODE PENELITIAN.....	24
3.1 Jenis dan Rancangan Penelitian.....	24
3.2 Identifikasi Variabel Penelitian.....	24
3.3 Definisi Operasional Penelitian.....	24

3.4	Populasi dan Sampel Penelitian	25
3.5	Metode Pengumpulan Data	27
3.6	Validitas dan Reliabilitas Alat Ukur	29
3.7	Metode Analisis Data	31
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	33
4.1	Orientasi Kancah.....	33
4.1.1	Tujuan Pendidikan Fakultas Ekonomi.....	34
4.1.2	Identitas Prodi Manajemen	34
4.1.3	Identitas Prodi Akuntansi.....	34
4.1.4	Struktur Organisasi	35
4.1.5	Sarana Prasarana	35
4.1.6	Kegiatan Mahasiswa.....	36
4.1.7	Biaya Pendidikan per Semester	36
4.1.8	Visi Misi Fakultas Ekonomi dan Bisnis	37
4.2	Persiapan Penelitian	37
4.2.1	Persiapan Administrasi	37
4.2.2	Persiapan Alat Ukur	38
4.2.3	Uji Validitas, Reliabilitas, dan Seleksi Item Perilaku konsumtif	40
4.3	Pelaksanaan Penelitian	43
4.4	Hasil Penelitian	43
4.4.1	Deskripsi Data Penelitian	43
4.4.2	Hasil Uji Asumsi.....	48
4.4.3	Hasil Uji Hipotesis.....	49
4.5	Pembahasan.....	50
4.6	Keterbatasan Penelitian	55
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN	56
5.1	Simpulan.....	56
5.2	Saran.....	56

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

TABEL	HALAMAN
1. Perbedaan Pola Perilaku Konsumtif	19
2. Pedoman Penilaian Respon Subjek.....	27
3. <i>Blue Print</i> Skala Perilaku Konsumtif	28
4. <i>Blue Print</i> Skala Perilaku Konsumtif <i>Try Out</i>	41
5. <i>Blue Print</i> Skala Perilaku Konsumtif Penelitian	42
6. Uji Reliabilitas	43
7. Kategorisasi Skala Perilaku Konsumtif.....	44
8. Kategorisasi Skala Perilaku Konsumtif Laki-laki.....	45
9. Kategorisasi Skala Perilaku Konsumtif Perempuan	45
10. Kategori Aspek Perilaku Konsumtif Laki-laki	46
11. Kategori Aspek Perilaku Konsumtif Perempuan.....	47
12. Hasil Uji Normalitas	48
13. Hasil Uji Homogenitas.....	49
14. Hasil Uji <i>Independent Sample T-test</i>	49

DAFTAR BAGAN

1. Bagan Kerangka Konseptual 22

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Keterangan Pembimbing	62
2. Surat Izin Penelitian.....	63
3. Surat Balasan Penelitian.....	64
4. Lembar Konsultasi	65
5. Lembar Hasil Koreksi Ujian Munaqosyah.....	67
6. Daftar Riwayat Hidup.....	69

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Manusia mempunyai kebutuhan yang terdiri dari primer, sekunder dan tersier. Kebutuhan primer adalah kebutuhan pokok yang harus terpenuhi karena sangat penting bagi kelangsungan hidup manusia yaitu berupa sandang, pangan dan papan, kebutuhan sekunder yaitu kebutuhan yang bersifat menunjang kebutuhan primer berupa radio, televisi, meja, kursi dan sebagainya, sedangkan kebutuhan tersier adalah kebutuhan manusia yang sifatnya mewah dan berlebihan yang timbul setelah terpenuhinya kebutuhan primer dan kebutuhan sekunder, pemenuhan kebutuhan tersier ini pada dasarnya berkenaan dengan status seseorang agar lebih dihargai oleh orang lain dan lebih terpandang.¹

Seiring dengan terjadinya perubahan perekonomian dan globalisasi, telah terjadi perubahan dalam perilaku membeli pada masyarakat. Terkadang seseorang membeli sesuatu bukan karena didasarkan oleh kebutuhan, melainkan karena semata-mata demi kesenangan, sehingga menyebabkan seseorang menjadi boros yang dikenal dengan istilah perilaku konsumtif atau konsumerisme. Para remaja pada masa sekarang ini telah mengenal gaya hidup yang modern, hal ini dapat terlihat dari cara mereka mengenakan pakaian atau barang-barang yang sering gonta ganti.

Berkaitan dengan masalah tersebut, perkembangan suatu wilayah mempunyai peran terhadap perubahan hidup

¹Rina Dewi Lina, Erwin Faisal, *Beli Rumah dengan Gaji < Rp 5 Juta*, Jakarta, Penebar Plus, 2015, Hlm. 28-30

seseorang. Contohnya kota Palembang yang telah menjadi kota megapolitan dengan total penduduk 1.580.517 jiwa pada tahun 2015.² Kota megapolitan adalah kumpulan pemerintah kota besar dan kota-kota sekitar dalam satu kesatuan geografis yang merupakan satu kesatuan perencanaan pembangunan dan dikelola dalam satu koordinasi, tanpa menghilangkan kewenangan setiap pemerintah kota. Berdasarkan Undang-Undang No 26 Tahun 2007 Kota megapolitan ialah kawasan yang terbentuk dari dua atau lebih kawasan metropolitan yang memiliki hubungan fungsional dan membentuk sebuah sistem.

Kondisi ini berpengaruh terhadap gaya hidup masyarakat terutama sebagai remaja yang berstatus mahasiswa. Mahasiswa mempunyai kebutuhan eksistensi diri. eksistensi berarti untuk muncul, untuk menjadi, atau untuk hadir.³ Menurut Chaplin, eksistensi diri merupakan sebuah cara berada manusia, situasinya dalam dunia, kebebasannya dalam memilih tujuan hidup, serta berusaha memahami arti kehidupannya sendiri. Dikalangan mahasiswa/i mengikuti *tren mode* saat ini secara tidak sadar sebagai pemenuhan keinginan pengakuan dari mahasiswa lainnya akan eksistensi dirinya. Ketersediaan waktu luang yang cukup serta bantuan keuangan yang selalu dipenuhi oleh orangtua menjadi faktor pendukung gaya hidup mahasiswa. Gaya hidup tersebut berpatokan pada *style* yang diciptakan oleh orang lain atau melalui media.

Hal ini memunculkan gaya hidup hedonis dikalangan mahasiswa/i, menurut Susianto gaya hidup hedonis adalah suatu pola hidup yang mengarahkan aktivitas untuk mencari kesenangan hidup seperti lebih banyak bermain, senang di

²<http://palembangkota.bps.go.id/linkTableDinamis/view/id/24> diakses pada tanggal 25 april 2017 pukul 20.34

³Jess Feist & Gregory J. Feist, *Teori Kepribadian Buku 2 Edisi 7*, Jakarta, Salemba Humanika, 2013, Hlm. 48

keramaian kota, senang membeli barang-barang mahal untuk memenuhi kesenangannya dan selalu ingin menjadi pusat perhatian oleh orang-orang sekitarnya.⁴ Orang yang menganut gaya hidup hedonis ini cenderung akan berperilaku konsumtif karena ia membelanjakan uangnya tidak sesuai manfaat atau keperluannya.

Penelitian Trisna Anggun Damayanti menyebutkan sebagian besar mahasiswa dan mahasiswi di kota Palembang berperilaku konsumtif. Didukung kondisi saat ini kota Palembang sudah semakin maju dengan bertambahnya pusat-pusat perbelanjaan baru. Sekarang di Palembang telah banyak mall, *cafe*, *factory outlet* yang berdiri megah dan menarik perhatian untuk dikunjungi. Tempat-tempat itulah yang sekarang menjadi simbol pergaulan mahasiswa dan mahasiswi remaja zaman sekarang.

Banyak mahasiswa/i yang rela mengeluarkan uang untuk membelanjakan segala keperluannya, untuk sekedar makan-makan ditempat mewah, membeli barang *branded* seperti tas, jam, sepatu dan terutama membeli pakaian. Diantara makan-makan ditempat mewah, para mahasiswi dan mahasiswa lebih banyak rela menghabiskan uangnya untuk membeli pakaian. Hal ini terjadi karena bagi mereka ini termasuk cara berinteraksi sosial dengan teman yang lain juga tanpa memikirkan bahwa mereka membeli pakaian dan menghabiskan uangnya hanya untuk memuaskan keinginannya semata, bukan karena kebutuhan.

Perilaku konsumtif tersebut menunjukkan identitas diri yang dicirikan atau disimbolkan oleh atribut-atribut tertentu. Belanja secara tidak sadar membentuk impian dan

⁴<http://m.antaranews.com/berita/30072/nongkrong-di-cafe-jadi-gaya-hidup> diakses pada tanggal 9 november 2016 pukul 08.45

kesadaran semu para konsumen dan akhirnya melahirkan perilaku konsumtif yang tidak ada habisnya. Akhirnya belanja juga dianggap sebagai sebuah aktivitas sosial dan suatu saat menjadi kompetisi pada teman dan anggota masyarakat yang lain, sebagai simbol status, gengsi, dan *image* orang yang modern dan tidak ketinggalan zaman.

Menurut Leda, orangtua perlu mencegah kecenderungan para remaja yang mengarah pada perilaku konsumerisme dengan sikap berani, tidak menyerah dan berkata "tidak" kepada anak-anak yang terus menerus meminta tambahan uang saku. Sekali dikasih, nanti dia akan minta lagi. Lama-lama kebiasaan itu akan terbawa sampai anak dewasa. Sementara Cassandra, aktivis pada Himpunan Psikologi Indonesia mengingatkan untuk menghindarkan diri dari pola hidup konsumtif. Orangtua harus mengajarkan anak untuk menghargai uang sedini mungkin.⁵

Perilaku konsumtif adalah perilaku boros yang mengkonsumsi barang atau jasa secara berlebihan, mendahulukan keinginan daripada kebutuhan. Konsumtif menjelaskan keinginan untuk mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan yang maksimal.⁶ Menurut Sumartono perilaku konsumtif adalah suatu perilaku yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan rasional, melainkan karena keinginan yang sudah tidak mencapai taraf yang tidak rasional lagi.

Dari hasil observasi peneliti di Universitas Bina Darma pada tanggal 17 april 2017, peneliti mendapatkan hasil bahwa rata-rata mahasiswa dan mahasiswi di Universitas Bina Darma Palembang berpakaian yang *fashionable*,

⁵<http://m.antaranews.com/berita/30072/nongkrong-di-cafe-jadi-gaya-hidup> diakses pada tanggal 9 november 2016 pukul 08.50

⁶Rosleny Marliani, *Psikologi Industri dan Organisasi*, Bandung, Pustaka Setia, 2015, Hlm. 293

mengikuti *trend mode fashion* zaman sekarang.⁷ Mahasiswa dan mahasiswi Universitas Bina Darma rata-rata membawa kendaraan transportasi sendiri. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada tanggal 31 oktober 2017 kepada 1 orang mahasiswa berinisial SA, SA mengatakan bahwa setiap bulannya ia mendapat kiriman uang sebesar Rp. 1.500.000, untuk keperluan sehari-harinya, dan setiap bulannya pasti membeli baju dan sepatu untuk menunjang penampilannya. Kemudian 1 orang mahasiswi yang telah diwawancarai peneliti yang berinisial DS mengatakan bahwa ia kuliah sambil bekerja dan mendapatkan penghasilan setiap bulannya sekitar Rp 3.000.000, dan setiap bulannya ia membeli pakaian, hijab serta kosmetik.⁸

Sunyoto menyatakan Laki-laki dan perempuan memiliki konsumsi yang berbeda yang menghasilkan perilaku konsumtif yang berbeda pula.⁹

Islam menegaskan telah melarang umatnya berperilaku boros, baik itu masalah waktu, tenaga maupun uang. Hal ini telah dijelaskan dalam Al-Quran surat Al-isra' ayat 27 :

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ۖ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ ۚ

كَفُورًا

Artinya : sesungguhnya pemboros itu adalah saudara-saudara setan dan setan itu sangat ingkar kepada Tuhannya.

Tafsir Al-jalalain QS Al-israa ayat 27 artinya berjalan pada jalan setan (dan setan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya) sangat ingkar kepada nikmat-nikmat yang

⁷Observasi pada Tanggal 17 April 2017 Pukul 08.45

⁸Wawancara pada Tanggal 31 oktober 2017 Pukul 11.34

⁹Abu Al-Ghifari, *Remaja Korban Mode*, Bandung, Mujahid, 2003, Hlm. 143

dilimpahkan oleh-Nya, maka demikian pula saudara setan yaitu orang yang pemboros.¹⁰ Ibnu Julaizi berkata bahwa yang dimaksud boros ada dua pendapat dikalangan para ulama, yang pertama boros berarti menginfakkan harta bukan pada jalan yang benar. Kedua boros berarti penyalahgunaan dan bentuk membuang-buang harta. Abu 'Ubaidillah berkata "Mubazzir (orang yang boros) adalah orang yang menyalahgunakan, merusak dan menghambur-hamburkan harta."¹¹

Fenomena-fenomena perilaku konsumtif ini banyak terjadi dikalangan remaja khususnya mahasiswa dan mahasiswi, hal ini dapat dilihat dari hasil penelitian yang dilakukan Rhani Defriani pada tahun 2015 yang berjudul hubungan antara perilaku konsumtif dengan harga diri menyatakan bahwa 73 Mahasiswi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2013 memiliki perilaku konsumtif yang berada pada taraf sedang dengan nilai presentase sebesar 53%. Sedangkan Penelitian yang dilakukan Desi Azhari pada tahun 2016 yang berjudul hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif menyatakan bahwa 72 Mahasiswi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2014 memiliki perilaku konsumtif yang berada pada taraf sedang dengan presentase 54%. Hal ini tidak menutup kemungkinan bahwa mahasiswa/i di Universitas swasta juga berperilaku konsumtif. Berdasarkan latar belakang diatas, penulis ingin meneliti tentang "Perbedaan Perilaku Konsumtif antara Laki-laki dan Perempuan pada Mahasiswa/i Muslim Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Dharma Palembang".

¹⁰Imam Jalaluddin Al-Mahalli, Imam Jalaluddin As-suyuti, *Tafsir Jalalain Jilid 1*, Bandung, Sinar Baru Algensindo, 2013, Hlm. 1070

¹¹Muhammad Arifin Badri dkk, *Pengusaha Muslim : Komersialisasi Idul Fitri*, Yogyakarta, Yayasan Bina Pengusaha Muslim, 2012, Hlm. 32

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka pertanyaan peneliti ialah apakah ada perbedaan perilaku konsumtif antara laki-laki dan perempuan pada Mahasiswa Muslim Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Dharma Palembang?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, tujuan yang hendak dicapai oleh peneliti yaitu untuk mengetahui perbedaan perilaku konsumtif antara laki-laki dan perempuan pada mahasiswa muslim Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Dharma Palembang.

1.4 Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan pemikiran bagi perkembangan ilmu psikologi konsumen, khususnya teori mengenai perilaku konsumtif.

b. Manfaat Praktis

1. Bagi mahasiswa yang memiliki perilaku konsumtif yang tinggi diharapkan bisa menabung dan dapat menghemat uang.
2. Bagi orangtua, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada orangtua untuk lebih bijak dalam memberikan uang kepada anaknya.
3. Bagi Universitas, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan agar Universitas dapat menerapkan aturan Akademik.

1.5 Kaslian Penelitian

Penelitian mengenai harga diri dan perilaku konsumtif antara lain. Penelitian yang dilakukan oleh Made Indah Yuliantari dan Yohanes Kartika Herdiyanto tahun 2015 dengan judul *"hubungan konformitas dan harga diri dengan perilaku konsumtif pada remaja putri dikota Denpasar"*

subjek penelitian ini adalah 286 orang remaja putri yang duduk dikelas X dan XI pada SMAN Denpasar. Dan hasil penelitiannya menyatakan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara konformitas dan harga diri dengan perilaku konsumtif pada remaja putri dikota Denpasar ($R= 0,407$; $r^2= 0,165$) menggunakan analisis regresi ganda. Secara parsial menunjukkan terdapat hubungan positif yang signifikan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada remaja putri di Kota Denpasar ($r=0,408$); serta terdapat hubungan negatif yang signifikan antara harga diri dengan perilaku konsumtif pada pada remaja putri di Kota Denpasar ($r= -0,124$).¹²

Penelitian yang dilakukan Indah Haryani dan Jhon Herwanto yang berjudul "*hubungan konformitas dan kontrol diri dengan perilaku konsumtif terhadap produk kosmetik pada mahasiswi*" pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini ialah kuantitatif. Subjek dalam penelitian ini ialah mahasiswi jurusan akuntansi program studi S1 berjumlah 120 orang. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada hubungan antara konformitas dan kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi jurusan akuntansi program studi S1 UIN Suska Riau, dengan koefisien korelasi $R= 0,539$, $F= 23,994$ dan $p= 0,000(p<0,05)$. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa konformitas dan kontrol diri memiliki adjusted r squared sebesar 27,9% terhadap perilaku konsumtif dan sisanya sebesar 72,1% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.¹³

¹²Made Indah Yuliantari, Yohanes Kartika Hedyanto, Hubungan Konformitas dan Harga Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Remaja Putri dikota Denpasar, *Jurnal Psikologi Udayana*, 2015, vol 2 no 1

¹³Indah Haryanti, Jhon herwanto, Hubungan Konformitas dan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Terhadap Produk Kosmetik pada Mahasiswi, *Jurnal Fakultas Psikologi UIN Syarif Kasim Riau*. 2015

Penelitian yang dilakukan oleh Jessica Gumulya dan Mariana Widiastuti yang berjudul "*pengaruh konsep diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa universitas Esa Unggul*" subjek dalam penelitian ini ialah mahasiswa Universitas Esa Unggul angkatan 2010-2012 yang berusia 18-21 tahun karena, yang ingin diteliti adalah mahasiswa yang termasuk dalam ^{kriteria} remaja akhir. Jumlah sampel yang digunakan dari total populasi 3286 mahasiswa dengan sampel sebesar 5%, maka pada penelitian ini digunakan sampel sebanyak 164 mahasiswa. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengaruh antara konsep diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa Universitas Esa Unggul diketahui $Y = 52,77 + 0,03X$. X = konsep diri, Y = perilaku konsumtif, $a = 52,77$, dan $b = 0,03$. Nilai 52,77 merupakan nilai konstan (a) yang menunjukkan bahwa jika tidak ada kenaikan konsep diri, maka perilaku konsumtif akan mencapai 52,77. Sedangkan harga 0,03 X merupakan koefisien regresi yang menunjukkan bahwa setiap ada penambahan 1 nilai/angka untuk konsep diri, maka akan ada kenaikan perilaku konsumtif 0,03. Hal ini ditunjukkan oleh hasil perhitungan dengan menggunakan regresi linear hasil koefisien determinasi (r square) sebesar 0,006. Hal tersebut berarti bahwa konsep diri hanya memberikan 0,6 % sumbangan kepada perilaku konsumtif. Diketahui nilai sig. 0,309, yaitu H_0 ditolak yang berarti bahwa tidak adanya pengaruh antara konsep diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa di Universitas Esa Unggul.¹⁴

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh beberapa peneliti dapat disimpulkan bahwa penelitian yang dilakukan oleh Made Indah Yuliantari dan Yohanes Kartika Herdianto mendapatkan hasil bahwa terdapat hubungan negatif yang signifikan antara harga diri dengan perilaku konsumtif pada

¹⁴Jessica Gumulya, Mariana Widiastuti, Pengaruh Konsep Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Universitas Esa Unggul, *Jurnal Psikologi* vol 11 no 1 juni 2013

pada remaja putri di Kota Denpasar. Penelitian yang dilakukan oleh Indah Haryani dan Jhon Herwanto mendapatkan hasil yaitu ada hubungan antara konformitas dan kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi jurusan akuntansi program studi S1 UIN Suska Riau, serta penelitian yang dilakukan oleh Jessica Gumulya dan Mariana Widiastuti mendapatkan hasil bahwa tidak adanya pengaruh antara konsep diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa di Universitas Esa Unggul.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Perilaku Konsumtif

2.1.1 Pengertian perilaku konsumtif

Menurut kamus besar bahasa Indonesia, perilaku adalah tanggapan atau reaksi individu terhadap rangsangan atau lingkungan.¹⁵ Perilaku merupakan hasil segala macam pengalaman serta interaksi manusia dengan lingkungannya yang terwujud dalam bentuk pengetahuan sikap dan tindakan.¹⁶ Menurut kamus besar bahasa Indonesia konsumtif adalah bersifat konsumsi dan bergantung pada hasil produksi pihak lain.¹⁷ Konsumtif adalah perilaku boros dalam mengkonsumsi barang atau jasa secara berlebihan, mendahulukan keinginan daripada kebutuhan.

Dahlan mengemukakan bahwa perilaku konsumtif adalah suatu perilaku yang ditandai oleh adanya kehidupan mewah dan berlebihan, penggunaan segala hal yang dianggap paling mahal dan memberikan kepuasan dan kenyamanan fisik sebesar-besarnya serta adanya pola hidup manusia yang dikendalikan dan didorong oleh suatu keinginan untuk memenuhi hasrat kesenangan semata-mata.¹⁸ Konsumtif menjelaskan keinginan untuk mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan yang maksimal.¹⁹

Menurut Lubis perilaku konsumtif yaitu perilaku berbelanja yang tidak lagi berdasarkan pertimbangan yang

¹⁵<https://kbbi.web.id/perilaku.html> diakses pada 09 November 2016 20.54

¹⁶Bambang Syamsul Arifin, *Psikologi Sosial*, Bandung, PT. Pustaka Setia. 2015. Hlm. 2

¹⁷<https://kbbi.web.id/konsumtif.html> diakses pada 09 November 2016 20.57

¹⁸Sumartono, *Terperangkap Dalam Iklan*, Bandung, CV. Alfabeta, 2002, Hlm. 118

¹⁹Rosleny Marlioni, *Psikologi Industri dan Organisasi*, Bandung, Pustaka Setia, 2015, Hlm. 293

rasional melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf yang tidak rasional lagi. Sedangkan Anggarasari memberikan batasan tentang perilaku konsumtif sebagai suatu tindakan membeli barang-barang yang kurang atau tidak diperlukan sehingga sifatnya menjadi berlebihan, artinya seseorang menjadi mementingkan faktor keinginan (*want*) daripada kebutuhan (*need*) dan cenderung dikuasai oleh hasrat keduniawian dan kesenangan material semata.²⁰ Kata konsumtif mempunyai arti boros, makna kata konsumtif adalah sebuah perilaku yang boros yang mengkonsumsi barang atau jasa secara berlebihan.

Definisi dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif sebagai suatu kecenderungan manusia yang melakukan konsumsi tiada batas, dimana manusia lebih mementingkan keinginan daripada kebutuhan.

2.1.2 Indikator perilaku konsumtif

Menurut Sumartono ada delapan indikator perilaku konsumtif, yaitu :²¹

- a. Membeli produk karena iming-iming hadiah yang menarik. Pembelian barang tidak lagi melihat manfaatnya akan tetapi hanya untuk mendapatkan hadiah yang ditawarkan.
- b. Membeli produk karena kemasannya yang menarik. Individu tertarik untuk membeli suatu barang karena kemasannya berbeda dari yang lainnya. Kemasan suatu barang yang menarik dan unik akan membuat seseorang membeli barang tersebut.
- c. Membeli produk karena menjaga penampilan diri dari gengsi. Gengsi membuat individu lebih memilih membeli barang yang dianggap dapat menjaga penampilan diri, dibanding membeli barang lain yang lebih dibutuhkan.

²⁰Sumartono, *Terperangkap Dalam Iklan...*, Hlm. 117-118

²¹Sumartono, *Terperangkap Dalam Iklan...*, Hlm. 119

- d. Membeli produk atas harga pertimbangan harga. Pembelian barang bukan atas dasar manfaat atau kegunaannya, akan tetapi barang dibeli karena harga yang ditawarkan menarik.
- e. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status sosial. Individu menganggap barang yang digunakan adalah suatu simbol dari status sosialnya.
- f. Memakai sebuah produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk. Individu memakai barang karena tertarik untuk bisa menjadi model iklan tersebut ataupun karena model yang diiklankan adalah seorang idola dari pembeli.
- g. Munculnya penilaian bahwa membeli barang dengan harga yang mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi. Individu membeli barang atau produk bukan berdasarkan kebutuhan tetapi karena memiliki harga yang mahal untuk menambah kepercayaan dirinya.
- h. Individu membeli lebih dari dua barang sejenis dengan merk yang berbeda. Membeli barang yang sejenis dengan merk yang berbeda akan menimbulkan pemborosan karena individu hanya cukup memiliki satu barang saja.

Indikator yang telah dikemukakan Sumartono, dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif dilakukan bukan karena melihat dari manfaat produk tersebut, tetapi lebih mementingkan gengsi dan penawaran-penawaran yang menarik dari produk tersebut.

Indikator perilaku konsumtif lain dikemukakan oleh Enrico, Aron dan Oktavia yaitu :²²

- a. Penggunaan produk dan daya beli
Penggunaan produk ialah waktu dari sebuah produk yang digunakan hingga tidak dapat digunakan lagi. Masa produk terdiri atas durasi, frekuensi dan jumlah produk

²²James F. Engel, *Perilaku Konsumen*, Jakarta, Binarupa Aksara, 2003, Hlm. 463

yang digunakan. Masa bagi suatu produk bagi setiap individu itu berbeda-beda, tergantung pada perspektif individu itu sendiri. Daya beli adalah uang yang digunakan seseorang untuk membeli sesuatu, semakin besar jumlah uang yang dimiliki maka semakin besar pula daya beli seseorang.

b. Status sosial

Sebagai makhluk sosial, manusia membutuhkan orang lain dalam hidupnya. Hidup dalam lingkungan membuat seseorang memiliki status dilingkungannya seperti status sosial. Status sosial dimiliki seseorang ketika mereka memiliki peran dalam masyarakat. Status sosial dalam masyarakat dilihat berdasarkan harta, perilaku dan jabatan dalam masyarakat, maka meningkatkan status sosial ditunjukkan dengan harta atau barang yang dimiliki.

c. Kepuasan (*satisfaction*)

Kepuasan merupakan satu keadaan kesenangan dan kesejahteraan yang disebabkan oleh tercapainya suatu tujuan atau target. Kepuasan dialami ketika suatu keinginan atau motif telah terpenuhi. Untuk memenuhi suatu keinginan sering diwujudkan dengan mengkonsumsi barang atau jasa.

d. Prestise (*prestige*)

Prestise adalah satu kondisi yang sangat dihargai atau dijunjung tinggi oleh kolega-kolega atau rekan sejawat, ataupun masyarakat, prestise mencakup gengsi dan martabat.²³

Indikator yang telah dikemukakan oleh Enrico, Aron dan Oktavia dapat ditarik kesimpulan bahwa perilaku konsumtif dapat dipengaruhi oleh daya beli dan keinginan seseorang

²³James F. Engel, *Perilaku Konsumen*, Jakarta, Binarupa Aksara, 2003, Hlm. 463

menggunakan suatu produk, meningkatkan status sosial, kepuasan dan prestise atau gengsi.

2.1.3 Aspek-aspek Perilaku Konsumtif

Konsumtif menjelaskan keinginan untuk mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan yang maksimal. Berdasarkan definisi diatas, maka aspek-aspek perilaku konsumtif menurut Lina dan Rosyid dalam buku *Remaja Korban Mode* yaitu:²⁴

- a. Pembelian impulsif (*impulsive buying*), aspek ini menunjukkan bahwa seseorang berperilaku membeli semata-mata karena didasari oleh hasrat yang tiba-tiba atau keinginan sesaat dilakukan tanpa terlebih dahulu mempertimbangkannya.
- b. Pemborosan (*wasteful buying*), perilaku konsumtif sebagai salah satu perilaku yang menghamburkan banyak dana tanpa disadari adanya kebutuhan yang jelas.
- c. Mencari kesenangan (*non rational buying*), suatu perilaku dimana konsumen membeli sesuatu dilakukan semata-mata untuk mencari kesenangan.

Aspek-aspek yang telah dikemukakan oleh Lina dan Rosyid, dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif menimbulkan pembelian impulsif yang didasari oleh hasrat, pemborosan yang menghamburkan banyak uang dan membeli sesuatu hanya demi kesenangan semata.

Tambunan berpendapat ada aspek-aspek yang mendasar dalam perilaku konsumtif, yaitu :²⁵

- a. Adanya suatu keinginan mengkonsumsi secara berlebihan. Hal ini menimbulkan pemborosan dan bahkan

²⁴Abu Al-Ghifari, *Remaja Korban Mode*, Bandung, Mujahid, 2003, Hlm. 142-143

²⁵Raymond Tambunan, *Remaja dan Perilaku Konsumtif*, Bandung, Alfabeta, 2002, Hlm. 19

inefisiensi biaya, apalagi remaja yang belum mempunyai penghasilan sendiri.

- b. Pemborosan, perilaku konsumtif memanfaatkan nilai uang lebih besar dari nilai produknya untuk barang dan jasa yang bukan menjadi kebutuhan pokok. Perilaku ini hanya berdasarkan pada keinginan untuk mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan yang maksimal.
- c. Inefisiensi biaya, pola konsumsi seseorang terbentuk pada usia remaja yang biasanya mudah terbuju rayuan iklan, suka ikut-ikutan teman, tidak realistis dan cenderung boros dalam menggunakan uangnya sehingga menimbulkan inefisiensi biaya.
- d. Mengikuti mode, dikalangan remaja yang memiliki orangtua dengan kelas ekonomi yang cukup berbeda, terutama dikota-kota besar, mall dan cafe sudah menjadi rumah kedua. Mereka ingin menunjukkan bahwa mereka juga dapat mengikuti mode yang sedang beredar. Padahal mode itu sendiri selalu berubah sehingga para remaja tidak pernah puas dengan apa yang dimilikinya.
- e. Memperoleh pengakuan sosial, perilaku konsumtif para remaja dapat dimengerti bila melihat usia remaja sebagai usia peralihan dalam mencari identitas diri. remaja ingin diakui eksistensinya oleh lingkungan dengan berusaha menjadi bagian dari lingkungan itu.²⁶

Aspek-aspek yang telah dikemukakan oleh Tambunan, dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif menimbulkan pemborosan dalam mengkonsumsi produk, inefisiensi biaya, selalu ingin mengikuti mode dan ingin mendapatkan pengakuan sosial dalam lingkungannya.

²⁶Raymond Tambunan, *Remaja dan Perilaku Konsumtif...*, Hlm. 19

2.2 Jenis Kelamin

Jenis kelamin adalah merujuk pada karakteristik seseorang sebagai laki-laki dan perempuan.²⁷ Santrock menyebutkan bahwa jenis kelamin individu dibedakan menjadi tiga pengaruh yaitu biologis, sosial dan kognitif.

1. Pengaruh biologis

Biologis berperan penting dalam penentuan jenis kelamin seseorang yaitu berdasarkan anggota tubuh tertentu yang mencerminkan ciri-ciri suatu jenis kelamin. Selain itu kromosom, hormon dan evolusi antara jenis kelamin perempuan dan laki-laki berbeda. Perempuan umumnya memiliki kromosom XX dengan tingkat hormon estrogen yang tinggi, sedangkan laki-laki berkromosom XY dengan hormon androgen yang tinggi.

2. Pengaruh sosial

Berdasarkan pandangan sosial peran dan fungsi jenis kelamin berkaitan erat dengan budaya. Umumnya perempuan memiliki kekuasaan dan status yang lebih rendah dibandingkan pria. Hal ini ditentukan melalui norma dan nilai-nilai yang berlaku dalam suatu kelompok masyarakat. Nilai dan norma merupakan salah satu faktor pembentukan karakteristik individu. Perilaku perempuan dan laki-laki secara sosial merupakan hasil dari pembelajaran karakteristik dari lingkungan seperti keluarga dan teman sebaya. Sosial adalah salah satu faktor penting dalam pembentukan perilaku individu dan juga faktor perbandingan perilaku individu berdasarkan jenis kelamin.

3. Pengaruh kognitif

Kognitif individu dibentuk dari usia balita sampai dewasa. Kognitif berhubungan dengan pola pikir, cara

²⁷Jhon w. Santrock, *Life Span Development Perkembangan Masa Hidup Edisi 13 Jilid 1*, Jakarta, Erlangga, 2011, Hlm. 12

pandang, dan sebagainya. Pengaruh kognitif dalam perkembangan perkembangan jenis kelamin adalah proses pemahaman individu akan dirinya berdasarkan suatu sosok perempuan atau laki-laki. Pada tahap ini individu mempelajari akan sosok perempuan atau laki-laki yang kemudian akan diterapkan pada pola pikir dan perilakunya.

Tinjauan pada perilaku berdasarkan jenis kelamin lebih banyak dipengaruhi oleh budaya yang dipelajari dari keluarga dan lingkungan. Maccoby dan Jacklin menyebutkan bahwa perempuan umumnya berperan sebagai sosok yang tenang, damai, pengatur, lemah dan membutuhkan perlindungan, sedangkan laki-laki lebih mengutamakan akal pikiran. Hal ini berlaku pada setiap kegiatan atau tindakan yang dilakukan. Salah satunya adalah pada perilaku membeli. Perempuan lebih mementingkan perasaan yang didapatkan saat membeli dimana keinginan lebih dikedepankan. Sedangkan laki-laki lebih mengutamakan akal pikiran, dimana pembelian lebih banyak didasari oleh kebutuhan.

2.3 Perbedaan Perilaku konsumtif antara Laki-laki dan Perempuan

Ditinjau dari jenis kelamin, perbedaan perilaku konsumtif laki-laki dan perempuan dapat dilihat berdasarkan karakteristik jenis kelamin serta bentuk perilakunya. Menurut Sunyoto, sebagai seorang konsumen laki-laki dan perempuan memiliki ciri-ciri konsumsi berbeda yang menghasilkan perilaku konsumtif yang berbeda pula.²⁸ Menurut Tambunan, dalam hal berperilaku konsumtif sangat berpengaruh, karena jika diperhatikan antara laki-laki dan perempuan, perempuan lebih senang membelanjakan uang yang ia miliki hanya untuk mengikuti *fashion* yang sedang *trend*. Perempuan tidak ingin dirinya terlihat ketinggalan

²⁸Abu Al-Ghifari. *Remaja Korban Mode...*, Hlm. 143

jaman karena pakaian yang tidak sesuai dengan *mode*. Kebanyakan laki-laki tidak menyukai berbelanja seperti yang dilakukan oleh perempuan.²⁹

Menurut penelitian Mortimer & Clarke, secara umum ada perbedaan dalam pola perilaku konsumtif antara pria dan wanita. Perbedaan tersebut adalah :³⁰

Tabel 2.1
Perbedaan pola perilaku konsumtif

Pria	Wanita
1. Saat berbelanja lebih sering melakukan sendiri.	1. Lebih sering berbelanja bersama teman-temannya.
2. Sudah membuat daftar belanjaan apa saja yang akan dibeli, memeriksa produknya dan segera membayarnya.	2. Lebih banyak menghabiskan waktu untuk membandingkan harga serta menikmati saat-saat berbelanja.
3. Kurang menikmati kegiatan berbelanja sehingga sering terburu-buru mengambil keputusan membeli.	3. Lebih tertarik pada warna bentuk, bukan pada hal teknis dan kegunaannya.
	4. Senang melakukan kegiatan berbelanja

Pendapat-pendapat para ahli, dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan perilaku konsumtif pada laki-laki dan perempuan yang meliputi laki-laki cenderung tidak menikmati proses berbelanja, memiliki daftar belanja, sering melakukan belanja sendiri. Sedangkan perempuan cenderung menyukai kegiatan berbelanja, membeli barang berdasarkan ketertarikan pada warna dan bentuk, lebih

²⁹Raymond Tambunan, *Remaja dan Perilaku Konsumtif*, Bandung, Alfabeta, 2002, Hlm. 25

³⁰ Abu Al-Ghifari. *Remaja Korban Mode...*, Hlm. 143

banyak menghabiskan waktu untuk membandingkan harga dan lebih sering belanja bersama teman-teman.

2.4 Perilaku Konsumtif Dalam Perspektif Islam

Perilaku konsumtif menurut para ahli diatas maka dapat disimpulkan, suatu pola yang berlebihan dalam mengkonsumsi sesuatu baik barang ataupun jasa. Tindakan konsumsi ini dilakukan tanpa melihat kegunaan dan manfaat suatu barang, hal ini semata-mata karena seseorang ingin harga dirinya terlihat tinggi. Dalam perspektif islam, ALLAH SWT telah menegaskan larangan kepada manusia untuk melakukan perbuatan yang hanya mengikuti hawa nafsu, serta melarang manusia untuk melakukan pemborosan, baik itu waktu, tenaga serta uang. Dalam Al-Quran surat Al-furqaan ayat 67 telah disebutkan :

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ

ذَلِكَ قَوَامًا

Artinya : dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelanjaan itu) di tengah-tengah antara yang demikian.

Tafsir Al-jalalain menjelaskan (dan orang-orang yang apabila membelanjakan) hartanya kepada anak-anak mereka (mereka tidak berlebihan dan tidak pula kikir) dapat dibaca *yaqturu'* dan *yuqtiru*, artinya tidak mempersempit perbelanjaannya dan adalah nafkah mereka (di antara yang demikian itu) di antara berlebih-lebihan dan kikir (mengambil jalan pertengahan) yakni tengah-tengah.³¹

³¹Imam Jalaluddin Al-Mahalli, Imam Jalaluddin As-suyuti, *Tafsir Jalalain Jilid 2*. Bandung, Sinar Baru Algensindo, 2013, Hlm. 296

Agama islam telah memberikan tuntunan kepada umatnya agar selalu bersikap sederhana dan melarang dari sikap boros dan berlebihan dalam konsumsi dan berpakaian. Hal ini berdasarkan firman ALLAH SWT pada surat Al-A'raf ayat 31 :

﴿ يَبْنَى ٓءآءمَ ءءءوءآ زىنءءكمَ عىنء كلِّ مءسءءِ وءكلؤآ

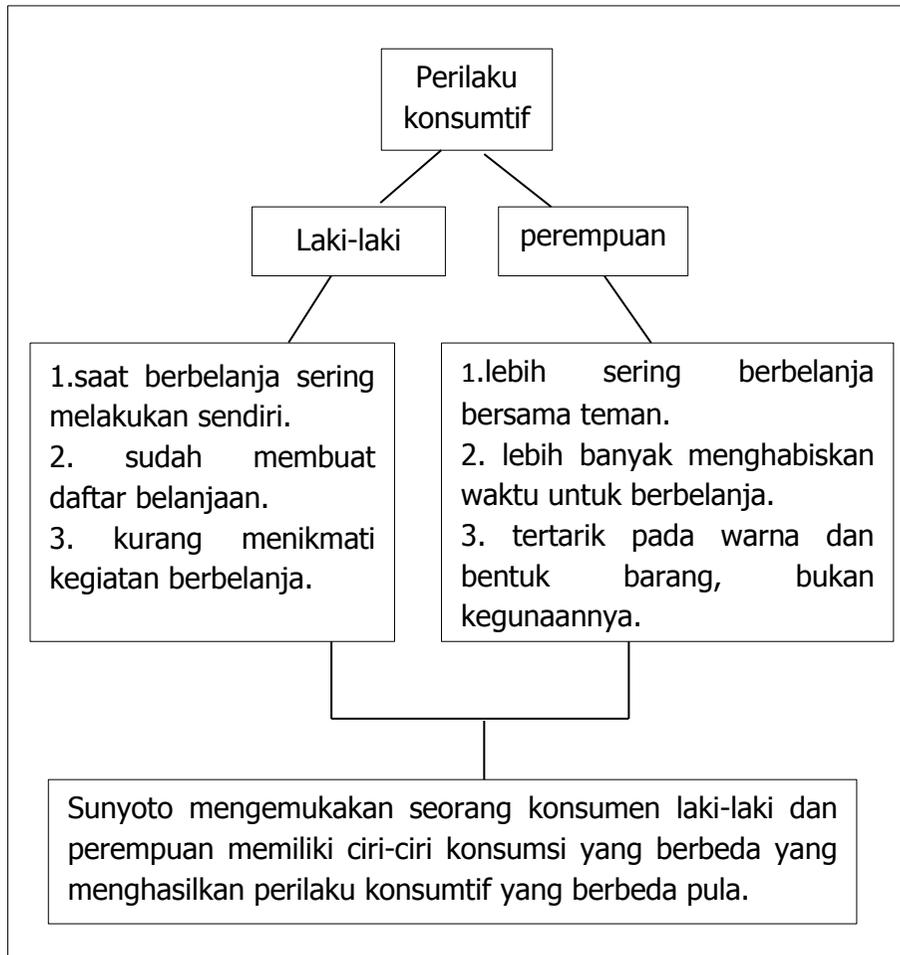
وَأءءربؤؤآ ولاء ءءءرفؤؤآ ۝ ءنءه ۝ لآ ءءبُّ المءءرفىنَ ﴿٣١﴾

Artinya : Hai anak-anak adam, pakailah pakaianmu yang indah di setiap memasuki masjid, makan dan minumlah, dan janganlah berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang yang berlebih-lebihan.

Tafsir Al-jalalain QS Al-araf ayat 31 hai anak adam, pakailah pakaianmu yang indah yaitu menutupi auratmu disetiap memasuki masjid, yaitu di kala hendak melakukan shalat dan tawaf (makan dan minumlah) sesukamu (dan janganlah berlebih-lebihan sesungguhnya Allah tidak menyukai orang yang berlebih-lebihan).³²

³²Imam Jalaluddin Al-Mahalli, Imam Jalaluddin As-suyuti, *Tafsir Jalalain Jilid 1...*, Hlm. 598

2.5 Kerangka Konseptual



Gambar 2.1 kerangka konseptual

2.6 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan uraian diatas hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah ada perbedaan perilaku konsumtif antara laki-laki dan perempuan pada mahasiswa muslim Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Dharma Palembang.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Rancangan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif komparatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang banyak menggunakan angka-angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data serta penampilan dari hasilnya.³³ Penelitian dengan pendekatan kuantitatif menekankan analisisnya pada data-data numerikal atau angka yang diolah dengan metode statistik. Menurut Aswarni Sudjud penelitian komparatif dapat juga menemukan persamaan, perbedaan tentang benda-benda, tentang orang, prosedur kerja, ide-ide, kritik terhadap orang, kelompok, serta membandingkan pandangan orang.³⁴

3.2 Identifikasi Variabel

Menurut Sugiyono variabel penelitian pada dasarnya adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya.³⁵ Dalam penelitian ini hanya ada satu variabel yang akan di uji yaitu Variabel X (Variabel bebas) : Perilaku konsumtif.

3.3 Definisi Operasional

Definisi operasional adalah suatu definisi mengenai variabel yang dirumuskan berdasarkan karakteristik-

³³Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik (Edisi Revisi)*, Jakarta, Rineka Cipta, 2010, Hlm. 12

³⁴Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik...*, Hlm. 310

³⁵Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung, Alfabeta, 2014, Hlm. 38

karakteristik variabel tersebut yang dapat diamati.³⁶ Adapun variabel penelitian ini yaitu:

Perilaku konsumtif adalah perilaku seseorang dalam membeli sesuatu yang hanya membeli karena faktor emosi saja tanpa mempertimbangkan manfaatnya. Sunyoto menjelaskan bahwa sebagai seorang konsumen laki-laki dan perempuan memiliki ciri-ciri konsumsi berbeda yang menghasilkan perilaku konsumtif yang berbeda pula. Menurut Mortimer dan Clarke ada perbedaan perilaku konsumtif pada laki-laki dan perempuan yang meliputi laki-laki cenderung tidak menikmati proses berbelanja, memiliki daftar belanja, sering melakukan belanja sendiri. Sedangkan perempuan cenderung menyukai kegiatan berbelanja, membeli barang berdasarkan ketertarikan pada warna dan bentuk, lebih banyak menghabiskan waktu untuk membandingkan harga dan lebih sering belanja bersama teman-teman. Perilaku konsumtif dalam penelitian ini diukur menggunakan skala perilaku konsumtif yang disusun sendiri oleh peneliti dengan menggunakan aspek-aspek perilaku konsumtif, menurut Lina dan Rosyid yaitu pembelian impulsif, pemborosan dan mencari kesenangan.

3.4 Populasi dan Sampel

a. Populasi

Menurut Sugyiono populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.³⁷ Karakteristik yang dimaksud dapat berupa usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan, wilayah tempat tinggal dan seterusnya. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa/i Fakultas Ilmu Ekonomi dan Bisnis angkatan 2013, 2014, angkatan 2015 dan angkatan 2016. Alasan

³⁶Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta, Pustaka Belajar, 2016, Hlm. 74

³⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D ...*, Hlm. 80

peneliti memilih mahasiswa/i ialah karena mereka dapat memberikan informasi, dan memiliki karakteristik tertentu yang telah ditentukan oleh peneliti.³⁸ Populasi penelitian mahasiswa dan mahasiswi angkatan 2013, 2014, angkatan 2015 dan angkatan 2016 ialah, yang berjumlah 1.585 orang dengan karakteristik :

1. Individu yang aktif sebagai mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis angkatan 2013, 2014, 2015, dan 2016.
2. Mahasiswa berjenis kelamin laki-laki dan perempuan.
3. Mahasiswa yang bersedia menjadi responden penelitian.

b. Sampel

Menurut Sugiyono sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan penelitian tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Oleh karena itu, semua populasi harus diwakili dalam sampel. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik *quota sampling* yaitu teknik sampling ini dilakukan tidak berdasarkan dari strata atau daerah tetapi berdasarkan dari jumlah yang sudah ditentukan, dalam mengumpulkan data, peneliti menghubungi subjek yang memenuhi persyaratan ciri-ciri populasi tanpa menghiraukan dari mana asal subjek tersebut asal masih dalam populasi.³⁹

Dalam penelitian ini di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma Palembang berjumlah 1.585 orang. Penentuan ukuran sampel menggunakan tabel Morgan dan

³⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D ...*, Hlm. 80

³⁹Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik...*, Hlm. 184

Kercjie sehingga didapatkan jumlah sampel sebanyak 306 orang.⁴⁰

3.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data.⁴¹ Adapun metode pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah berbentuk skala. Skala adalah suatu metode penelitian dengan menggunakan daftar pertanyaan atau pernyataan yang berisi aspek-aspek yang hendak diukur dan harus dijawab atau dikerjakan oleh subjek dan berdasarkan atas jawaban atau isian tersebut.⁴² Menurut Saifuddin Azwar, karakteristik skala psikologi sebagai alat ukur penelitian, diantaranya :⁴³

1. Stimulus berupa pertanyaan atau pernyataan yang tidak langsung mengungkap atribut yang hendak diukur, melainkan mengungkapkan indikator perilaku dari atribut yang bersangkutan. Dalam hal ini, meskipun subjek yang diukur memahami pertanyaan atau pernyataannya, namun tidak mengetahui arah jawaban yang dikehendaki oleh pertanyaan yang diajukan sehingga jawaban yang diberikan akan tergantung pada interpretasi subjek.
2. Atribut psikologis diungkap secara tidak langsung lewat indikator-indikator perilaku, sedangkan indikator perilaku diterjemahkan dalam bentuk item-item.
3. Respons subjek tidak diklasifikasikan sebagai jawaban "benar" atau "salah". Semua jawaban dapat diterima sepanjang diberikan secara jujur dan sungguh-sungguh. Hanya saja jawaban yang berbeda akan diinterpretasikan berbeda pula.

⁴⁰Sugiyono, *Statistik Nonparametris Untuk Penelitian*, Bandung, Alfabeta, 2015, Hlm. 12

⁴¹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D...*, Hlm. 105

⁴²Sumadi Suryabrata, *Metode Penelitian*, Jakarta. Rajawali, 2009, Hlm. 15

⁴³Iredho Fani Reza, *Penyusunan Skala Psikologi*, Palembang, Noerfikri, 2016, Hlm.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan skala *likert*. Menurut Sugiyono, skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Lebih lanjut lagi, menurut David A. Statt, skala likert adalah sebuah teknik yang dikembangkan oleh ilmuwan sosial yaitu Rensis Likert, untuk menyusun alat pengukuran sikap subjek yang menunjukkan skala dengan tiga atau lima point apakah dia setuju atau tidak setuju dengan pernyataan tertentu. Selanjutnya menurut Wahyu Widhiarso, skala likert adalah penskalaan berdasarkan distribusi respons subjek terhadap seperangkat pernyataan.⁴⁴

Adapun bentuk skala dalam penelitian ini berupa pernyataan dengan empat alternatif bentuk jawaban yang harus dipilih oleh responden. Alternatif jawaban yang disediakan yaitu Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Tidak Setuju (TS), Sangat Tidak Setuju (STS). Dalam skala ini terdiri atas pernyataan yang bersifat *favorable* dan *unfavorable*. *favorable* adalah pernyataan yang berisi tentang hal-hal yang bersifat positif mengenai variabel penelitian, sedangkan pernyataan *unfavorable* adalah pernyataan yang bersifat negatif yang tidak mendukung indikator tersebut. dengan skor sebagai berikut :

Tabel 3.1
Pedoman Penilaian Respon Subjek

Alternatif Jawaban	Skor Item	
	<i>Item favorable</i>	<i>Item unfavorable</i>
Sangat setuju	4	1
Setuju	3	2
Tidak setuju	2	3
Sangat tidak setuju	1	4

⁴⁴Iredho Fani Reza, *Penyusunan Skala Psikologi...*, Hlm. 34-35

Adapun skala yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala perilaku konsumtif :

Skala perilaku konsumtif

Variabel perilaku konsumtif akan disusun oleh peneliti yang diukur dengan skala likert. Penyusunan tersebut berdasarkan aspek-aspek perilaku konsumtif yang dikemukakan oleh Lina dan Rosyid dalam buku Remaja Korban Mode yang disusun sendiri oleh peneliti yaitu pembelian impulsif, pemborosan dan mencari kesenangan.

Tabel 3.2
Blue Print Skala Perilaku Konsumtif

Aspek-aspek perilaku konsumtif	Indikator Perilaku Konsumtif	Nomor Butir		Jumlah
		<i>Favourable</i>	<i>unfavourable</i>	
Pembelian impulsif	1. Keinginan sesaat.	1,13,25,37,49	7,19,31,43,55	20
	2. Tanpa pertimbangan	2,14,26,38,50	8,20,32,44,56	
Pemborosan	1. Menghamburkan uang.	3,15,27,39,51	9,21,33,45,57	20
	2. Kebutuhan yang tidak jelas	4,16,28,40,52	10,22,34,46,58	
Mencari kesenangan	1. Membeli karena senang	5,17,29,41,53	11,23,35,47,59	20
		6,18,30,42,54	12,24,36,48,60	
Total		30	30	60

3.6 Validitas dan Reliabilitas

1. Validitas

Validitas berasal dari kata *validity* yang mempunyai arti sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu instrumen pengukur (tes) dalam melakukan fungsi ukurnya.⁴⁵ Menurut Imam Setyawan, validitas adalah sejauh mana suatu alat ukur mampu mengukur apa yang ingin diukur. Selanjutnya, Dali Gulo menyatakan validitas adalah tingkat keabsahan dari sebuah tes. Suatu alat ukur dapat dinyatakan valid jika alat ukur dapat menggambarkan aspek yang diukur serta juga memberi gambaran yang cermat mengenai variabel yang diukur. Teknik yang digunakan dalam menguji validitas pada penelitian ini adalah teknik *corrected item total correlation*, dengan aturan bila nilai koefisien $> 0,30$ maka dianggap valid, tapi apabila nilai koefisien $< 0,30$ maka item dianggap tidak valid.⁴⁶

2. Reliabilitas

Menurut Imam setyawan, reliabilitas bisa diartikan sebagai tingkat keajegan. Selanjutnya menurut Dali Gul, *reliability* konsistensi suatu metode pengukuran atau sampai dimana pengukuran-pengukuran yang terpisah dan berdiri sendiri saling cocok satu sama lain. Dan menurut Badrun Kartowagian menyatakan bahwa reliabilitas didefinisikan sebagai sejauh mana suatu test menghasilkan hasil pengukuran yang konsisten.⁴⁷

Untuk mengukur tingkat kekonsistensian jawaban yang diberikan, metode yang akan digunakan adalah *alpha cronbach* guna melihat hubungan antara dua variabel. Suatu alat ukur dikatakan reliabel ketika memenuhi batas minimum skor *alpha cronbach* 0,6. Artinya skor reliabilitas alat ukur yang kurang dari 0,6 maka dianggap kurang baik.,

⁴⁵Saifuddin Azwar, *Tes Prestasi*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 2015, Hlm. 173

⁴⁶Saifuddin Azwar, *Penyusunan Skala Psikologi*, Pustaka Pelajar, 2012, Hlm. 143

⁴⁷Iredho Fani Reza, *Penyusunan Skala Psikologi...*, Hlm. 96

sedangkan skor reliabilitas 0,7 dapat diterima, dan dianggap baik bila mencapai skor reliabilitas 0,8. Sehingga dapat dikatakan bahwa skor reliabilitas semakin mendekati angka 1, maka semakin baik dan tinggi skor reliabilitas alat ukur yang digunakan.⁴⁸ Perhitungan reliabilitas alat ukur dalam penelitian ini dilakukan dengan bantuan program *Statistical Programme for Social Science (SPSS) versi 22.00 for windows*.

3.7 Metode Analisis Data

Metode analisis data dalam penelitian ini, dilakukan dalam dua tahap uji asumsi dan uji hipotesis. Uji asumsi meliputi: (1) Uji normalitas, dan (2) Uji homogenitas.

1. Uji Asumsi

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah skor variabel yang diteliti berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji *kolmogorov smirnov Z*. Untuk mengetahui normal atau tidaknya sebaran data dapat dilihat dari nilai $p > 0,05$ maka data tersebut normal. Sebaliknya jika data tersebut $p < 0,05$ maka data tersebut tidak normal.

b. Uji Homogenitas

Uji homogenitas digunakan sebagai prasyarat jika akan melakukan *t-test* atau uji-t. Uji ini dilakukan untuk mengetahui apakah beberapa varian populasi data adalah sama atau tidak. Jika nilai signifikan p lebih besar dari 0,05 ($p > 0,05$) maka data yang diperoleh dinyatakan homogen. Homogenitas pada penelitian ini dilakukan menggunakan teknik *one way anova*.

⁴⁸Alhamdu, *Analisis Statistik dengan Menggunakan Program SPSS*, Palembang, NoerFikri, 2016, Hlm. 48

2. Uji hipotesis

Setelah terpenuhinya uji asumsi, maka akan dilakukan uji hipotesis. Uji hipotesis dalam penelitian ini menggunakan *uji analisis statistik independent sample T-test* dengan membandingkan nilai t hitung dengan t tabel, atau dengan membandingkan nilai signifikansi. Jika t hitung < t tabel maka H_0 diterima. Jika t hitung > t tabel maka H_0 ditolak.⁴⁹ Uji analisis statistik *independent sample T-test* ini bertujuan untuk menguji apakah ada perbedaan antara dua sampel atau dua kelompok data yang independen. Menurut Liche dkk, untuk menentukan bahwa terdapat perbedaan antara dua kelompok dalam penelitian komparasi yaitu jika nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, berarti nilai t hitung signifikan. Sebaliknya jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 berarti nilai t hitung tidak signifikan, artinya tidak ada perbedaan skor yang signifikan pada dua kelompok.⁵⁰

⁴⁹Alhamdu, *Analisis Statistik dengan Menggunakan Program SPSS...*, Hlm. 88

⁵⁰Iredho Fani Reza, *Metode Penelitian Psikologi Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi*, Palembang, NoerFikri, 2017, Hlm. 74

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Orientasi kanchah

Univeristas Bina Darma memiliki empat gedung kampus yang terletak di jalan Jenderal A. Yani Palembang. kampus utama terletak di no 12 menempati lahan seluas 3057 m², kampus B terletak di no 3 seluas 4723 m² kampus C terletak di no 15 seluas 1206 m² kampus D terletak di no 24 seluas 238 m².

Atas prakarsa Prof Ir. H Bochari Rahman, M.Sc dan kawan-kawan pada tanggal 28 desember 1993 didirikan yayasan bina darma dengan akte notaris Alia Ghani, S.H Nomor 95. Kemudian tanggal 10 maret 2001 terjadi perubahan pendiri yayasan berdasarkan akte notaris Thamrin nomor 6, maksud dan tujuan didirikannya antara lain untuk turut serta secara aktif membantu pemerintah dalam melaksanakan program pembangunan nasional dalam rangka mewujudkan cita-cita nasional dan turut serta membantu pemerintah dalam upaya mencerdaskan kehidupan bangsa.

Kemudian sejalan dengan berjalannya waktu, maka pada tanggal 30 april 2001 berdasarkan akte notaris thamrin nomor 36 yayasan bina darma mengambil alih pengelolaan sekolah tinggi bahasa asing (STBA) Graha darma menjadi Sekolah Tinggi bahasa Asing (STBA) Bina Darma berdasarkan surat keputusan menteri pendidikan nasional republik Indonesia nomor : 143/D/0/2001 tanggal 27 agustus 2001

Pada perkembangan selanjutnya atas segala usaha dan prestasi semua unsur yang ada di ketiga sekolah tinggi

yang berada dalam naungan yayasan bina darma yaitu sekolah tinggi manajemen informatika dan komputer (STMIK) Bina Darma, Sekolah tinggi ilmu ekonomi (STIE) bina darma dan sekolah tinggi bahasa asing (STBA) bina darma digabung menjadi universitas berdasarkan surat keputusan menteri pendidikan nasional republik Indonesia nomor : 112/D/0/2002 tanggal 7 juni 2002 tentang penggabungan 3 (tiga) sekolah tinggi menjadi Universitas dan penambahan izin penyelenggaraan program studi baru diselenggarakan oleh yayasan Bina Darma di Palembang. berhubungan dengan itu maka untuk sekolah tinggi manajemen informatika dan komputer (STMIK) Bina Darma berubah menjadi fakultas ilmu komputer, sekolah tinggi ilmu ekonomi (STIE) bina darma berubah menjadi fakultas ekonomi, dan sekolah tinggi bahasa asing (STBA) berubah menjadi fakultas bahasa dan sastra dan ditambah dua fakultas lagi yaitu fakultas teknik dan fakultas psikologi. Sejalan waktu UBD menambah dua fakultas baru yaitu fakultas komunikasi dan fakultas keguruan dan ilmu pendidikan.

4.1.1 Tujuan Pendidikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Sebagai bagian dari Universitas Bina Darma yang didirikan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Fakultas ekonomi dan bisnis ini memiliki dua program studi yaitu manajemen dan akuntansi, adapun tujuan dalam program studi manajemen dan akuntansi ialah :

Program studi manajemen memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Melaksanakan pembelajaran dalam bidang manajemen yang didasarkan atas kurikulum dan permintaan pasar kerja serta melakukan penyesuaian kompetensi lulusan yang disesuaikan dengan permintaan pasar kerja serta

yang dibutuhkan oleh masyarakat, baik yang berkemampuan untuk wirausaha maupun mampu untuk bekerja diperusahaan nasional dan internasional.

2. Menghasilkan program studi manajemen yang profesional, memiliki integritas dan mandiri, cerdas dan berkarakter serta berjiwa pemimpin.

Program studi akuntansi memiliki tujuan sebagai berikut :

1. Menghasilkan sarjana akuntansi yang profesional, berstandar internasional dan berbasis teknologi informasi dibidang ilmu akuntansi.
2. Menghasilkan sarjana akuntansi berakhlak mulia.
3. Menghasilkan sarjana akuntansi yang mempunyai wawasan internasional serta siap bekerja dalam lingkungan manapun.
4. Menghasilkan sarjana akuntansi yang ilmiah melalui penelitian dan pengabdian masyarakat.
5. Menghasilkan sarjana akuntansi yang berdaya saing dengan keterampilan dan pengetahuan yang dibutuhkan dalam dunia usaha dan sektor publik.

4.1.2 Identitas Program Studi Manajemen

- a. Nama Universitas : Bina Darma
- b. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
- c. Program/jurusan : Manajemen
- d. Akreditasi prodi : BAN-PT (B)
- e. Bahasa pengantar : Indonesia
- f. Program studi : Manajemen
- g. Masa studi : 3,5 tahun Maksimal 7 tahun

4.1.3 Identitas Program Studi Akuntansi

- a. Nama Universitas : Bina Darma
- b. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
- c. Program/ jurusan : akuntansi

- d. Akreditasi prodi : BAN-PT (B)
- e. Bahasa pengantar : Indonesia
- f. Program studi : akuntansi
- g. Masa studi : 3,5 tahun maksimal 7 tahun

4.1.4 Struktur Organisasi

- Rektor : Prof.Ir. H. Bochari Rachman, M.Sc
- Dekan : Dr. Emi Suwarni, S.E, M.Si
- Kaprodi Manajemen : Heriyanto, S. E, M.Si
- Kaprodi Akuntansi : Ade Kemala Jaya, S.E, AK,M.Acc

4.1.5 Sarana Prasarana

1. Aula
Kapasitas yang bisa ditampung didalam aula sebanyak 1000 orang. Ruang tersebut dikhususkan untuk acara kampus seperti seminar nasional dan internasional, yudisium, pagelaran, job expo dan sebagainya.
2. *Free WIFI Access*
Setiap mahasiswa diberikan *account* untuk mengakses internet. Kecepatan *bandwith* yang dimiliki universitas Bina Darma sebesar 350 Mbps.
3. Laboratorium Komputer
Universitas Bina Darma memiliki 16 ruang laboratorium komputer yang diperuntukkan bagi mahasiswa untuk melakukan praktikum
4. B-Media
B-media memiliki singkatan dari Bina Darma media yang merupakan unit dokumentasi. Diruang ini mahasiswa dapat berkolaborasi dengan staff terhadap dunia fotografi, jurnalistik dan acara televisi.

5. B-Radio

B-radio universitas Bina Darma dengan frekuensi 107,7 FM dapat dinikmati masyarakat sekitar kampus. Slogan yang dimiliki B-Radio yaitu *spirit* komunitas muda Palembang.

6. Ruang kelas Refresentatif

Ruang kelas memiliki proyektor dan AC.

7. Atrium

Ruangan ini digunakan dalam rangka kegiatan-kegiatan kampus yang dapat dilihat secara jelas dari lantai 7 hingga lantai ke 2.

8. Ruang Microteaching

Ruangan ini digunakan mahasiswa dalam melakukan praktikum pengajaran. Pengajaran mikro merupakan salah satu bentuk model praktek kependidikan atau latihan mengajar.

4.1.6 Kegiatan Mahasiswa

Kegiatan yang sering dilakukan mahasiswa yaitu kegiatan wirausaha yang dilakukan diatrium kampus Universitas Bina Darma Palembang, yang memiliki 7 lantai. Selanjutnya mahasiswa dan mahasiswi juga memiliki kegiatan siaran di B-radio, serta memiliki kegiatan dalam bidang fotografi, jurnalistik dan acara televisi yang diapresiasi oleh pihak Universitas Bina Darma dengan menyediakan sarana B-media.

4.1.7 Biaya pendidikan per semester

Tahun Akademik	Pagi	Malam
2013	Rp. 3.250.000	Rp. 3.750.000
2014	Rp. 3.500.000	Rp. 4.000.000
2015	Rp. 3.850.000	Rp. 4.350.000
2016	Rp. 4.350.000	Rp. 4.850.000
2017	Rp. 4.700.000	Rp. 5.200.000

4.1.8 Visi Misi Fakultas Ekonomi dan Bisnis

1) visi program studi manajemen

Menjadi program studi manajemen yang bermutu dan dapat menghasilkan sarjana manajemen yang memiliki daya saing baik ditingkat nasional dan internasional 2025.

2) Misi program studi manajemen

Menyelenggarakan kegiatan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat dengan memperhatikan mutu kurikulum, proses belajar mengajar yang baik dengan tenaga pengajar yang berkualitas dan profesional.

1) Visi program studi akuntansi

Menjadi program studi strata satu (S1) yang bermutu dalam bidang akuntansi dengan berbasis teknologi informasi, dan berstandar internasional pada tahun 2020.

2) Misi program studi akuntansi

Menyelenggarakan pendidikan, penelitian, dan pengabdian masyarakat dalam bidang akuntansi dengan memperhatikan mutu kurikulum, proses belajar mengajar yang baik, berkualitas, kompetitif dengan tenaga pengajar yang berkualitas dan profesional.

4.2 Persiapan Penelitian

Persiapan penelitian merupakan tahap awal yang perlu disiapkan oleh peneliti sebelum melakukan penelitian lapangan. Berikut ini adalah beberapa persiapan yang dilakukan oleh peneliti sebelum melaksanakan penelitian:

4.2.1 Persiapan Administrasi

Persiapan administrasi dalam penelitian ini salah satunya yaitu surat izin penelitian sebelum melakukan penelitian. Langkah pertama yang harus dilakukan peneliti

adalah memiliki izin persetujuan pembimbing 1 dan 2 untuk melaksanakan penelitian. Setelah itu mengajukan permohonan penelitian kepada pihak fakultas yang ditunjukkan ke lokasi penelitian. Berdasarkan surat izin Dekan Fakultas Psikologi UIN Raden Fatah Palembang nomor B-348/Un.09/IX/PP.09/05/2017 pada tanggal 15 Mei 2017 yang ditunjukkan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma Palembang, dan mendapat balasan surat pada tanggal 5 juni 2017 dengan nomor 1242/Univ-BD/VI/2017. Selanjutnya peneliti mulai melakukan pengambilan data.

4.2.2 Persiapan Alat Ukur

Persiapan alat ukur yang dilakukan untuk penelitian berupa penyusunan alat ukur yang akan digunakan dalam pengambilan data penelitian. Alat ukur yang digunakan untuk mengambil data pada variabel perilaku konsumtif ini ialah mengacu kepada pembuatan skala model *likert*. Dengan menggunakan alternatif jawaban yang disediakan yaitu Sangat setuju (SS), Setuju (S), Tidak Setuju (TS), Sangat Tidak Setuju (STS). Kemudian untuk pembuatan skala Perilaku konsumtif ini peneliti menggunakan aspek-aspek perilaku konsumtif yang dikemukakan oleh Lina dan Rosyid yaitu : pembelian impulsif, pemborosan dan mencari kesenangan. Dari aspek-aspek tersebut peneliti membuat item sebanyak 60 pernyataan. Adapun sebaran item (*Blue print*) skala perilaku konsumtif.

Tabel 4.1
Blue Print skala perilaku konsumtif

Aspek- aspek perilaku konsumtif	Indikator Perilaku Konsumtif	Nomor Butir		jumlah
		<i>Favourable</i>	<i>unfavourable</i>	
Pembelian impulsif	Keinginan sesaat.	1,13,25,37,49	7,19,31,43,55	20
	Tanpa pertimbangan	2,14,26,38,50	8,20,32,44,56	
Pemborosan	Menghamburkan uang.	3,15,27,39,51	9,21,33,45,57	20
	Kebutuhan yang tidak jelas	4,16,28,40,52	10,22,34,46,58	
Mencari kesenangan	Membeli karena senang	5,17,29,41,53	11,23,35,47,59	20
		6,18,30,42,54	12,24,36,48,60	
Total		30	30	60

Setelah melakukan persiapan dengan membuat sendiri alat ukur untuk mengukur variabel perilaku konsumtif, selanjutnya peneliti melakukan *try out* atau uji coba terhadap instrumen yang akan digunakan dalam mengukur perilaku konsumtif. Hal ini peneliti lakukan berdasarkan pendapat Arikunto bahwa ada dua jenis alat ukur yang pertama disusun oleh peneliti sendiri dan jenis kedua adalah alat ukur terstandar maka peneliti tidak terlalu dituntut untuk mengadakan uji coba. Sedangkan peneliti menggunakan alat ukur yang disusun sendiri dan tidak dapat melepaskan diri dari tanggung jawab mencoba instrumennya agar apabila digunakan untuk pengumpulan data, alat ukur tersebut sudah layak.

Adapun subjek uji coba yaitu mahasiswa laki-laki dan perempuan UIN raden fatah Fakultas ekonomi islam sebanyak 100 orang, terdiri dari 50 mahasiswa dan 50 mahasiswi, total keseluruhan subjek uji coba yaitu 100 orang. Berikut adalah gambaran tentang validitas dan reliabilitas alat ukur setelah diuji coba yang di analisis dengan bantuan program SPSS *Version 22.00 for windows*.

4.2.3 Uji Validitas, Reliabilitas, dan Seleksi Aitem Perilaku konsumtif

a. validitas skala perilaku konsumtif

setelah dilakukan uji validitas terhadap skala perilaku konsumtif dengan membandingkan nilai signifikansi $< 0,30$ maka item skala penelitian dianggap valid, tetapi apabila nilai signifikansi $> 0,30$ maka item skala penelitian dianggap tidak valid. Jumlah item yang valid dari keseluruhan item yaitu berjumlah 48 item dan item yang gugur berjumlah 12 item.

Tabel 4.2
Blue print skala perilaku konsumtif try out

Aspek- aspek perilaku konsumtif	Indikator Perilaku Konsumtif	Nomor Butir		jumlah
		<i>Favourable</i>	<i>unfavourable</i>	
Pembelian impulsif	Keinginan sesaat.	1,13,25,37,49	7,19,31,43, 55*	20
	Tanpa pertimbangan	2,14,26,38,50	8,20,32,44,56	
Pemborosan	Menghamburkan uang.	3*,15*,27*,39, 51	9,21,33,45,57	20
	Kebutuhan yang tidak jelas	4*,16,28,40, 52*	10,22,34,46,58	
Mencari kesenangan	Membeli karena senang	5,17,29,41, 53	11,23,35,47*, 59	20
		6,18,30*,42*, 54	12,24,36*,48*, 60*	
Total		30	30	60

Keterangan : * item yang gugur

Setelah item-item yang gugur dikeluarkan, kemudian peneliti melakukan penomoran kembali pada item-item yang valid dan kemudian dijadikan sebagai skala penelitian.

Tabel 4.3
Blue print perilaku konsumtif penelitian

Aspek-aspek perilaku konsumtif	Indikator Perilaku Konsumtif	Nomor Butir		jumlah
		<i>Favourable</i>	<i>unfavourable</i>	
Pembelian impulsif	Keinginan sesaat.	1,13,25,35,42	7,19,30,38	19
	Tanpa pertimbangan	2,14,26,36,43	8,20,31,39,45	
Pemborosan	Menghamburkan uang.	3,15	9,21,32,40,46	15
	Kebutuhan yang tidak jelas	4,16,27	10,22,33,41,47	
Mencari kesenangan	Membeli karena senang	5,17,28,37,44	11,23,34,48	14
		6,18,29	12,24	
Total		23	25	48

b. Reliabilitas skala perilaku konsumtif

Adapun hasil uji reliabilitas terhadap item-item yang valid yang diperoleh dari uji skala perilaku konsumtif dari *alpha cronbach* sebesar 0,912 maka dengan demikian skala perilaku konsumtif dapat dikatakan reliabel dan layak karena jika skor reliabilitas semakin mendekati angka 1, maka semakin baik dan tinggi skor reliabilitas alat ukur yang digunakan.⁵¹

⁵¹Alhamdu, *Analisis Statistik dengan Menggunakan Program SPSS...*, Hlm. 48

Tabel 4.4
Uji reliabilitas

<i>Cronbach's Alpha</i>	Jumlah Item
0.912	60

4.3 Pelaksanaan Penelitian

Penelitian dilakukan di Universitas Bina Darma Palembang, peneliti melaksanakan pengambilan data pada subjek dimulai pada hari jumat 10 November 2017. Penelitian dilakukan di kampus B. Pengambilan data dimulai dengan memberikan alat ukur skala dan sedikit arahan untuk memberikan petunjuk cara menjawabnya. Penyampaian tes diberikan langsung oleh peneliti.

4.4 Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diuraikan mengenai variabel penelitian. Penelitian ini menggunakan statistik parametrik *independent sample T-test* yang digunakan untuk menguji apakah ada perbedaan antara dua sampel atau dua kelompok data yang independen.

4.4.1 Deskripsi Data Penelitian

a. Data subjek penelitian

No	Angkatan	Jenis kelamin		Jurusan	
		L	P	Akuntansi	manajemen
1	2013	82 orang	105 orang	99 orang	88 orang
2	2014	240 orang	262 orang	252 orang	250 orang
3	2015	236 orang	274 orang	214 orang	296 orang
4	2016	173 orang	213 orang	170 orang	216 orang
Total		731 orang	854 orang	735 orang	850 orang
Total kumulatif		1.585 orang		1.585 orang	

Jumlah populasi mahasiswa dan mahasiswi 1.585 orang, populasi terdiri dari laki-laki 731 orang dan perempuan 854 orang. subjek penelitian 306 orang terdiri dari 153 orang laki-laki dan 153 orang perempuan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma Palembang. Peneliti memakai teknik *quota sampling* yaitu teknik sampling ini dilakukan tidak berdasarkan dari strata atau daerah tetapi berdasarkan dari jumlah yang sudah ditentukan, dalam mengumpulkan data, peneliti menghubungi subjek yang memenuhi persyaratan ciri-ciri populasi tanpa menghiraukan dari mana asal subjek tersebut asal masih dalam populasi.

b. Kategorisasi variabel

Tabel 4.5
Kategorisasi skala perilaku konsumtif

	N	Mean	Median	Std. deviation	Minimum	Maximum
Laki-laki	153	109,49	108,50	18,418	62	159
Perempuan	153	117,94	120,00	15,267	83	153

Berdasarkan kategori data penelitian, peneliti melakukan penggolongan subjek menjadi tiga kategori, yaitu subjek dengan kategorisasi rendah, sedang dan tinggi. Adapun tujuan kategorisasi ini adalah untuk menempatkan individu kedalam kelompok-kelompok yang terpisah secara berjenjang menurut suatu kontinum berdasar atribut yang diukur.⁵²

Berdasarkan hasil dari tabel statistik diatas, dilakukan kategorisasi subjek secara normatif guna memberikan interpretasi terhadap skor skala. Pada kategori perilaku

⁵²Syaifuddin azwar, *Penyusunan Skala Psikologi...*, Hlm. 147

konsumtif laki-laki memiliki nilai batas atas 127,908 dengan rumus (mean + standar deviasi), sedangkan nilai batas bawah 91,072 dengan rumus (mean – standar deviasi).

Tabel 4.6
Kategori perilaku konsumtif laki-laki

Skor	Kategori	N	Presentase
127,908 - 159	Tinggi	28	16%
92 – 126	Sedang	95	65%
< 91,072	Rendah	30	19%
Total		153	100%

Pada kategori perilaku konsumtif perempuan memiliki nilai batas atas 133,207 dengan rumus (mean + standar deviasi), sedangkan nilai batas bawah, 102,673 dengan rumus (mean – standar deviasi)

Tabel 4.7
Kategori perilaku konsumtif perempuan

Skor	Kategori	N	Presentase
133,207 – 153	Tinggi	24	15,4%
103 – 132	Sedang	104	69%
< 102,673	Rendah	25	15,6%
Total		153	100%

Berdasarkan dari hasil kategorisasi diatas, didapatkan bahwa perilaku konsumtif laki-laki dan perempuan berada di taraf sedang dengan frekuensi terbanyak, yaitu 95 orang laki-laki dengan presentase 65% dan 104 orang perempuan dengan presentase 69%

Tabel 4.8
Kategori aspek perilaku konsumtif laki-laki

Aspek perilaku konsumtif	Skor	Kategori	N	Presentase
Pembelian impulsif	43 – 59	Tinggi	26 orang	14%
	36 – 48	Sedang	97 orang	67%
	< 35,066	Rendah	30 orang	19%
Total			153 orang	100%
Pemborosan	42-51	Tinggi	21 orang	10%
	29-41	Sedang	100 orang	70%
	< 28,719	Rendah	32 orang	20%
Total			153 orang	100%
Mencari kesenangan	37-49	Tinggi	31 orang	19,5%
	27-36	Sedang	92 orang	62%
	< 26,368	Rendah	30 orang	18,5%
Total			153 orang	100%

Berdasarkan dari tabel kategori aspek-aspek perilaku konsumtif, didapatkan bahwa mahasiswa laki-laki Fakultas Ekonomi dan bisnis Universitas Bina Darma memiliki presentase sedang pada ketiga aspek perilaku konsumtif. Pada aspek pembelian impulsif, 67% mahasiswa laki-laki dalam taraf sedang, aspek pemborosan 70% berada pada

taraf sedang, serta pada aspek mencari kesenangan, 62% mahasiswa laki-laki berada pada taraf sedang.

Tabel 4.9
Kategori aspek perilaku konsumtif perempuan

Aspek perilaku konsumtif	Skor	Kategori	N	Presentase
Pembelian impulsif	53 – 59	Tinggi	28 orang	17%
	40 – 52	Sedang	99 orang	68%
	< 39,686	Rendah	26 orang	15%
Total			153 orang	100%
Pemborosan	42 – 50	Tinggi	32 orang	21,3%
	32 – 41	Sedang	94 orang	62,9%
	<31,716	Rendah	27 orang	15,8%
Total			153 orang	100%
Mencari kesenangan	40 – 49	Tinggi	30 orang	21%
	29 – 39	Sedang	98 orang	63%
	<28,619	Rendah	25 orang	16%
Total			153 orang	100%

Berdasarkan dari tabel kategori aspek-aspek perilaku konsumtif, didapatkan bahwa mahasiswa perempuan Fakultas Ekonomi dan bisnis Universitas Bina Darma memiliki presentase sedang pada ketiga aspek perilaku konsumtif. Pada aspek pembelian impulsif 68% berada di taraf sedang, pada aspek pemborosan sebanyak 62,9%

berada ditaraf sedang, serta pada aspek mencari kesenangan, 63% berada ditaraf sedang.

4.4.2 Hasil uji asumsi

a. Uji normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah populasi data berdistribusi normal atau tidak.⁵³ Dalam metode ini, berdasarkan uji normalitas data dengan uji *kolmogorov smirnov* menggunakan program *SPSS 22.0 for windows*, hasilnya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.10
Hasil uji normalitas

Jenis kelamin	K-SZ	Signifikansi	Keterangan
Laki-laki	0,200	0,815	Normal
Perempuan	0,124	0,150	Normal

Hasil uji normalitas menunjukkan hasil taraf signifikansi kedua kelompok lebih besar dari 0,05, yaitu laki-laki diperoleh K-SZ 0,200 dan memiliki nilai signifikansi 0,815 dan perempuan diperoleh K-SZ 0,124 dengan nilai signifikansi 0,150. Sehingga dapat dinyatakan bahwa data laki-laki dan perempuan berdistribusi normal.

b. Uji homogenitas

Uji homogenitas digunakan untuk mengetahui apakah varian dari populasi sama atau berbeda. Kriteria yang digunakan dalam uji homogenitas ini adalah jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, berarti dua varian dari dua kelompok atau lebih itu adalah sama.

⁵³Alhamdu, *Analisis Statistik dengan Menggunakan Program SPSS...*, Hlm. 163

Tabel 4.11
Hasil uji homogenitas

Skor perilaku konsumtif

Levene Statistic	df1	df2	Signifikansi	Keterangan
2,064	1	304	0,152	Homogen

Hasil homogenitas menunjukkan bahwa taraf signifikansi data adalah 0,152. Berarti nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 ($0,152 > 0,05$) maka dapat disimpulkan bahwa kedua kelompok data mempunyai varian yang sama.

4.4.3 hasil uji hipotesis

Uji hipotesis dilakukan terhadap hasil pengumpulan data menggunakan analisis *independent sample t-test*. Uji ini digunakan untuk mengetahui ada tidaknya perbedaan rata-rata untuk kelompok sampel yang tidak saling berhubungan. Pengujian tersebut menunjukkan hasil sebagai berikut :

Tabel 4.12
Hasil uji *independent sample t-test*

Skor perilaku konsumtif	F	Sig	T	df	Sig (2-tailed)
Equal variance assumed	2,064	0,152	-0,668	304	0,000
Equal variance not assumed			-0,668	206,882	0,000

Hasil uji *independent sample t-test* menunjukkan bahwa nilai F sebesar 2,064 dengan taraf signifikansi 0,152. Ho akan diterima bila probabilitas $> 0,05$. Taraf signifikansi yang menunjukkan angka 0,152 lebih besar dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa varian populasi sama.

Tabel uji *independent sample t-test* menunjukkan nilai t hitung -0,668 lebih kecil dari t tabel 1,972, jadi Hipotesis penelitian ditolak, yang artinya tidak ada perbedaan perilaku konsumtif antara laki-laki dan perempuan pada mahasiswa muslim di fakultas ekonomi dan bisnis universitas Bina Darma Palembang.

4.5 Pembahasan

Penelitian ini untuk membuktikan hipotesis yang diajukan oleh peneliti yaitu ada perbedaan perilaku konsumtif antara laki-laki dan perempuan pada mahasiswa muslim fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Bina Darma Palembang. Dalam penelitian ini hipotesis yang diajukan oleh peneliti ditolak, dugaan peneliti mengenai adanya perbedaan perilaku konsumtif antara laki-laki dan perempuan pada mahasiswa muslim fakultas ekonomi dan bisnis universitas bina darma Palembang ternyata tidak terbukti dalam penelitian ini. Hasil analisis yang diperoleh menunjukkan bahwa perilaku konsumtif antara laki-laki dan perempuan tidak berbeda.

Hal ini terjadi karena beberapa faktor yaitu pengambilan data bukan dilakukan dipusat-pusat perbelanjaan melainkan di kampus Universitas Bina Darma, subjek penelitian memiliki frekuensi perilaku konsumtif dalam tingkat sedang, mahasiswa dan mahasiswi Fakultas Ekonomi dan bisnis Universitas Bina Darma Palembang Rata-rata memiliki uang saku Rp.500.000 – Rp.1.000.000, dan mahasiswa mahasiswi tersebut juga rata-rata perantau dari

luar Palembang, sehingga mereka lebih banyak menghabiskan uang untuk kebutuhan sehari-hari mereka seperti membeli makanan dan kebutuhan-kebutuhan lainnya. Menurut data yang telah diperoleh peneliti sebanyak 222 orang sampel berasal dari luar Palembang dan 84 orang berasal dari Palembang, selanjutnya sebanyak 259 orang memiliki rata-rata uang saku Rp.500.000 - Rp.1.000.000 per bulan dan 47 orang memiliki uang saku Rp. 1.500.000 – Rp.3.000.000 perbulan. Menurut Enrico, Aron dan Oktavia menyebutkan bahwa uang saku yang dimiliki mahasiswa merupakan faktor yang menentukan kemampuan beli individu yang disebut daya beli. Daya beli merupakan faktor penentu perilaku konsumtif individu. Sehingga, semakin besar penghasilan individu maka semakin besar pula daya beli serta semakin tinggi kecenderungan untuk berperilaku konsumtif.⁵⁴

Dilihat dari kategorisasi perilaku konsumtif laki-laki, perilaku konsumtif dengan kategori tinggi sebanyak 28 orang dengan presentase 16%, kategori sedang sebanyak 95 orang dengan presentase 65% dan kategori rendah sebanyak 30 orang dengan presentase 19%. Sedangkan kategorisasi untuk perempuan didapatkan hasil 24 orang berada pada kategori tinggi dengan presentase 15,4%, 104 orang berada pada kategori sedang dengan presentase 69%, dan 25 orang berada pada kategori rendah dengan presentase 15,6%. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif yang dimiliki oleh mahasiswa laki-laki dan perempuan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma Palembang berada dalam taraf kategori sedang dengan jumlah frekuensi terbanyak.

⁵⁴James F. Engel, *Perilaku Konsumen...*, Hlm. 463

Selanjutnya dilihat dari kategorisasi melalui aspek aspek perilaku konsumtif yang telah dianalisis peneliti, pada aspek pembelian impulsif laki-laki, sebanyak 26 orang dengan presentase 14% berada dalam kategori tinggi, sebanyak 97 orang dengan presentase 67% berada pada kategori sedang, dan sebanyak 30 orang dengan presentase 19% berada dalam kategori rendah. Kemudian, pada aspek pembelian impulsif perempuan, didapatkan hasil analisis sebanyak 28 orang berada pada kategori tinggi dengan presentase 17%, sebanyak 99 orang berada pada kategori sedang dengan presentase 68% dan sebanyak 26 orang berada pada kategori rendah dengan presentase 15%. Dari analisis aspek pembelian impulsif ini laki-laki dan perempuan berada pada kategori yang sama, yaitu berada pada kategori sedang. Aspek pembelian impulsif, menurut Hirschman dan Stren diartikan sebagai kecenderungan konsumen untuk melakukan pembelian secara spontan, tidak terefleksi, terburu-buru dan didorong oleh aspek psikologis emosional terhadap suatu produk serta tergoda oleh persuasi dari pemasar.⁵⁵ Artinya pembelian impulsif ini tidak melalui pertimbangan rasional melainkan terjadi karena hasrat semata.

Aspek pemborosan pada subjek laki-laki, sebanyak 21 orang dengan presentase 10% berada dalam kategori tinggi, sebanyak 100 orang dengan presentase 70% berada dalam kategori sedang dan sebanyak 32 orang dengan presentase 20% berada pada kategori rendah. Pada aspek pemborosan perempuan, didapatkan hasil analisis sebanyak 32 orang dengan presentase 21,3% berada pada kategori tinggi, sebanyak 94 orang dengan presentase 62,9% berada pada kategori sedang dan 27 orang dengan presentase 15,8% berada pada kategori rendah. Dari hasil analisis tersebut

⁵⁵Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen*, Bogor, Ghalia Indonesia, 2011, Hlm. 163

maka dapat disimpulkan bahwa pada aspek pemborosan ini, subjek laki-laki dan perempuan berada pada kategori yang sama, dengan frekuensi kategori sedang yang terbanyak. Aspek pemborosan, menurut Rosyid dan Lina diartikan sebagai salah satu perilaku yang menghamburkan banyak dana tanpa didasari adanya kebutuhan yang jelas.⁵⁶

Aspek mencari kesenangan pada subjek laki-laki, sebanyak 31 orang dengan presentase 19,5% berada pada kategori tinggi, sebanyak 92 orang dengan presentase 62% berada pada kategori sedang, serta sebanyak 30 orang dengan presentase 18,5% berada pada kategori rendah. Pada aspek mencari kesenangan pada subjek perempuan didapatkan hasil sebanyak 30 orang dengan presentase 21% berada pada kategori tinggi, 98 orang dengan presentase 63% berada pada kategori sedang dan sebanyak 25 orang dengan presentase 16% berada pada kategori rendah. Dapat disimpulkan bahwa pada aspek mencari kesenangan, subjek laki-laki dan perempuan pun berada pada kategori sedang. Aspek mencari kesenangan (*non rational buying*) diartikan sebagai suatu perilaku dimana konsumen membeli sesuatu dilakukan semata-mata untuk mencari kesenangan.⁵⁷ Artinya, bahwa seseorang membeli bukan berdasarkan kebutuhan melainkan hanya sekedar keinginan untuk memuaskan hasrat kesenangan semata. Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia memberikan batasan tentang perilaku konsumtif sebagai kecenderungan manusia untuk menggunakan konsumsi tanpa batas, dan manusia lebih mementingkan faktor keinginan daripada kebutuhan.⁵⁸

Dari ketiga aspek yang telah dianalisis peneliti, dapat dinyatakan bahwa laki-laki dan perempuan berperilaku

⁵⁶Abu Al-Ghifari, *Remaja Korban Mode...*, Hlm. 143

⁵⁷Abu Al-Ghifari, *Remaja Korban Mode...*, Hlm. 142-143

⁵⁸Sumartono, *Terperangkap Dalam Iklan...*, Hlm. 118

konsumtif dengan taraf yang sama, hal ini juga yang membuat penelitian yang telah dilakukan peneliti memiliki hasil tidak ada perbedaan perilaku konsumtif antara laki-laki dan perempuan pada mahasiswa muslim fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Bina Darma Palembang.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Zainab Maryati tahun 2015 mengenai perbedaan perilaku konsumtif pada mahasiswa universitas syiah kuala ditinjau berdasarkan jenis kelamin, hasil penelitiannya menunjukkan tidak ada perbedaan perilaku konsumtif antara mahasiswa laki-laki ataupun mahasiswa perempuan di Unsyiah. Hasil penelitian Iqbal dan Ismail pada tahun 2011 yang berjudul *buying behavior gender and socioeconomic class differences on interpersonal influence susceptibility* juga menyebutkan hal yang serupa dimana perempuan dan laki-laki mempunyai kerentanan yang sama terhadap perilaku konsumtif. Selain itu Richard, Chebat, Yang dan Putrevu tahun 2010 menyebutkan bahwa perilaku konsumtif yang diteliti pada konsumen yang berbelanja online juga menemukan tidak ada perbedaan antara laki-laki dan perempuan. Serta Petra dalam penelitiannya tahun 2012 mengatakan bahwa jenis kelamin tidak memiliki kontribusi yang besar dalam perilaku konsumtif individu.

Perbedaan perilaku konsumtif antara laki-laki dan perempuan pada penelitian ini menunjukkan hasil yang berbeda dengan penelitian Arganini dkk dan Zayati sebelumnya. Hal ini dapat dipengaruhi oleh faktor demografi sampel penelitian. Penelitian ini dilakukan pada mahasiswa Bina Darma Palembang. Berbeda halnya dengan Arganini dkk, yang melakukan penelitian pada kelompok usia dewasa dengan penghasilan yang besar dan daya beli lebih tinggi. Selain indikator daya beli yang memicu perilaku konsumtif, indikator lain yang dikemukakan oleh Enrico, Aron dan

Oktavia adalah status sosial, seseorang membutuhkan orang lain dalam hidupnya. Status sosial dalam masyarakat dilihat berdasarkan harta, perilaku dan jabatan dalam masyarakat, maka untuk meningkatkan status sosial dan diakui didalam masyarakat, seseorang menunjukkannya dengan harta atau barang yang dimiliki.⁵⁹

4.6 Keterbatasan Penelitian

Selayaknya manusia yang tidak sempurna, Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan diantaranya adalah peneliti mengambil data bukan dipusat perbelanjaan yang sering responden kunjungi melainkan di kampus Bina Darma Palembang, subjek penelitian dilakukan pada mahasiswa, kebanyakan mahasiswa belum memiliki penghasilan sendiri, cakupan penelitian yaitu variabel-variabel lain yang berkaitan dengan perilaku konsumtif diluar kontrol peneliti yang tidak dapat dideskripsikan berdasarkan data yang diperoleh, sehingga analisis data tidak dapat dilakukan secara lebih mendalam.

⁵⁹James F. Engel, *Perilaku Konsumen...*, Hlm. 463

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak ada perbedaan perilaku konsumtif antara laki-laki dan perempuan pada mahasiswa ekonomi dan bisnis universitas Bina Darma Palembang. Berdasarkan hasil tersebut maka dapat disimpulkan bahwa mahasiswa laki-laki dan perempuan memiliki kecenderungan yang sama terhadap perilaku konsumtif.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian ini peneliti memberikan saran kepada beberapa pihak berikut :

1. Fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Bina Darma Palembang

Pihak fakultas tidak dapat mengontrol hal ini dikarenakan perilaku konsumtif adalah masalah individu masing-masing mahasiswa, akan tetapi pihak fakultas dapat membuat peraturan dalam cara berpakaian dilingkungan kampus, memberi edukasi mengenai pengelolaan keuangan yang baik kepada mahasiswa serta cara meningkatkan sistem pengelolaan keuangan mereka.

2. Mahasiswa laki-laki dan mahasiswa perempuan fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Bina Darma Palembang

Diharapkan untuk mahasiswa laki-laki dan perempuan dapat mengelola keuangan sebaik mungkin dengan cara menabung dan lebih mendahulukan kebutuhan daripada keinginan.

3. Peneliti selanjutnya

Penelitian ini hanya membahas mengenai perbedaan perilaku konsumtif antara laki-laki dan perempuan dengan hasil tidak ada perbedaan. Bagi peneliti selanjutnya yang berminat untuk meneliti mengenai perilaku konsumtif diharapkan dapat menggunakan metode yang berbeda agar tercipta hasil penelitian yang lebih kaya akan pembahasan. Selanjutnya peneliti juga menyarankan untuk menggunakan teknik pengumpulan data dan alat ukur yang berbeda guna memperoleh hasil yang lebih baik dan terperinci.

DAFTAR PUSTAKA

- Alhamdu. 2016. *Analisis Statistik dengan Menggunakan Program SPSS*. Palembang : NoerFikri.
- Al-Ghifari, Abu. 2003. *Remaja Korban Mode*. Bandung. Mujahid.
- Arifin, Bambang Syamsul. 2015. *Psikologi Sosial*. Bandung. PT Pustaka Setia.
- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik. (Edisi Revisi)*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Azwar, Saifuddin. 2015. *Tes Prestasi*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Azwar, Saifuddin. 2015. *Penyusunan Skala Psikologi edisi 2*. Yogyakarta. Pustaka Belajar.
- Azwar, Saifuddin. 2016. *Metode Penelitian*. Yogyakarta. Pustaka Belajar.
- Badri, Muhammad Arifin, dkk. 2012. *Pengusaha Muslim : Komersialisasi Idul Fitri*. Yogyakarta. Yayasan Bina Pengusaha Muslim.
- Engel, James F. 2003. *Perilaku Konsumen*. Jakarta. Binarupa Aksara.
- Feist, jess dan Gregory J. Feist. 2013. *Teori Kepribadian Buku 2 Edisi 7*. Jakarta. Salemba Humanika.
- Gumulya, Jessica dan Mariyana Widiastuti. 2013. *Pengaruh Konsep Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Universitas Esa Unggul*. Jurnal Psikologi vol 11 no 1.

- Haryanti, Indah dan Jhon herwanto. 2015. *Hubungan Konformitas dan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Terhadap Produk Kosmetik pada Mahasiswi*. Jurnal Fakultas Psikologi UIN Syarif Kasim Riau.
- Jalaluddin Al-Mahalli, Imam dan Imam Jalaluddin As-suyuti. 2013. *Tafsir Jalalain Jilid 1*. Bandung. Sinar Baru Algensindo.
- Jalaluddin Al-Mahalli, Imam dan Imam Jalaluddin As-suyuti. 2013. *Tafsir Jalalain Jilid 2*. Bandung. Sinar Baru Algensindo.
- Lina, Rina Dewi dan Erwin Faisal. 2015. *Beli Rumah dengan Gaji < Rp 5 juta*. Jakarta. Penebar Plus.
- Marliani, Rosleny. 2015. *Psikologi Industri dan Organisasi*. Bandung. Pustaka Setia.
- Reza, Iredho Fani. 2016. *Penyusunan Skala Psikologi*. Palembang. Noerfikri.
- Reza, Iredho Fani. 2017. *Metode Penelitian Psikologi Kuantitatif Kualitatif dan Kombinasi*. Palembang. NoerFikri.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2015. *Statistik Nonparametris Untuk Penelitian*. Bandung. Alfabeta.
- Sumartono. 2002. *Terperangkap Dalam Iklan*. Bandung. CV. Alfabeta.
- Sumarwan, Ujang. 2011. *Perilaku Konsumen*. Bogor. Ghalia Indonesia
- Suryabrata, Sumadi. 2009. *Metode Penelitian*. Jakarta. Rajawali.

Tambunan, Raymond. 2002. *Remaja dan Perilaku Konsumtif*. Bandung. Alfabeta.

Yuliantari, Made Indah dan Yohanes Kartika Hedyanto. 2015. *Hubungan Konformitas dan Harga Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Remaja Putri dikota Denpasar*. Jurnal Psikologi Udayana vol 2 no 1.

LAMPIRAN A

- A. ALAT UKUR (SKALA) TRY OUT
- B. ALAT UKUR (SKALA) PENELITIAN

A. ALAT UKUR TRY OUT

Assalamualaikum wr.wb

Saya adalah mahasiswi Program Studi Psikologi Islam, Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang. Pada saat ini, saya sedang melakukan penelitian untuk menyelesaikan tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana S1 Psikologi. Guna memperoleh data yang menunjang penelitian ini, saya memohon kesediaan anda untuk menjawab beberapa pernyataan yang terdapat dalam skala ini.

Jawaban yang anda berikan tidak ada yang salah dan tidak akan mempengaruhi penilain. Data yang didapatkan dalam penelitian ini termasuk **identitas anda akan dijaga kerahasiaannya** dan hanya akan dipergunakan dalam penelitian ini. Besar harapan saya anda dapat berpartisipasi dalam penelitian ini.

Atas kesediaannya dan partisipasinya saya ucapkan terima kasih

Wassalamualaikum wr. Wb

Hormat saya,

Peneliti

Fitri Eka Lestari

PETUNJUK PENGISIAN

Pada skala ini terdapat beberapa pernyataan. Bacalah setiap pernyataan tersebut dengan seksama. Kemudian pilihlah salah satu pilihan jawaban yang paling sesuai dengan diri anda dan silahkan pilih tanda centang (√) pada kolom yang telah disediakan.

Keterangan :

SS : Bila anda **sangat setuju** dengan pernyataan tersebut

S : Bila anda **setuju** dengan pernyataan tersebut.

TS : Bila anda **tidak setuju** dengan pernyataan tersebut.

STS : Bila anda **sangat tidak setuju** dengan pernyataan tersebut.

Contoh pengisian :

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1	Saya sangat suka membeli barang baru		√		

Bila anda keliru dalam pengisian atau ingin mengubah jawaban, berilah tanda baris double (=) pada pilihan yang keliru dan beri tanda centang pada jawaban lainnya yang anda anggap lebih tepat.

Contoh pengisian :

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1	Saya sangat suka membeli barang baru		√		√

SELAMAT MENGERJAKAN

Nama (inisial) :
 Jenis kelamin : Laki-laki Perempuan
 Angkatan :
 Agama :
 Uang saku/ penghasilan : /
 bulan
 Usia :
 Asal daerah :

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1	Mengambil setiap barang yang diminati ke dalam keranjang belanja.				
2	Kurang pertimbangan saat membeli barang mode baru.				
3	Membeli barang yang belum dibutuhkan ketika barang tersebut mempunyai promo.				
4	Berusaha mengikuti <i>fashion</i> mode terbaru.				
5	Memakai barang bermerk agar dipuji teman.				
6	Ingin mencoba produk baru yang diiklankan di tv.				
7	Menyesal karena membeli pakaian dengan harga mahal.				

8	Berfikir dua kali sebelum memutuskan untuk membeli.				
9	Membiasakan diri untuk hidup sederhana.				
10	Tetap menggunakan barang lama walaupun banyak model baru.				
11	Membeli pakaian yang benar-benar diperlukan.				
12	kurang berminat dengan barang yang diiklankan di Tv.				
13	Membeli pakaian yang lagi <i>trend</i>				
14	Saat teman membeli pakaian, ikut membeli juga.				
15	Sepatu atau baju yang dibeli terkadang tidak terpakai.				
16	Agar tampil modis, harus memakai pakaian yang bermerk.				
17	Percaya diri ketika menggunakan baju bermerk				
18	Ingin memiliki barang yang dimiliki oleh teman.				
19	Meskipun tertarik, saya berfikir dahulu untuk membeli suatu barang.				

20	Membeli barang karena kebutuhan.				
21	Membeli sepatu untuk keperluan kuliah				
22	Harga menjadi patokan saat berbelanja.				
23	Kurang menyukai pakaian yang mencolok				
24	Merasa nyaman bergaul dengan teman-teman meskipun kurang berminat dengan pakaian yang <i>trend</i> .				
25	Terpengaruh dengan produk baru.				
26	Membeli barang karena bujukan teman.				
27	Membeli sesuatu untuk koleksi semata				
28	Membeli barang yang sedang digemari dikalangan teman-teman.				
29	Memamerkan barang yang baru dibeli untuk mencari perhatian				
30	Berusaha memiliki produk yang bermerk.				
31	Merencanakan kebutuhan utama dalam membeli sesuatu.				

32	Menolak bujukan teman untuk membeli barang yang belum dibutuhkan.				
33	Dalam membeli pakaian, lebih mengutamakan kecocokan harga.				
34	Jika sudah merasa cocok dengan satu pakaian, saya kurang berminat mencoba model lain.				
35	Membeli barang karena memang ingin digunakan				
36	Kurang tertarik dengan barang yang dimiliki orang lain.				
37	Lebih mementingkan <i>trend</i> dari pada kualitas pakaian yang akan dibeli.				
38	Membeli pakaian yang hanya bisa digunakan sekali.				
39	Harus memiliki barang yang sedang digemari walaupun palsu.				
40	Membeli baju karena menyukai motifnya.				
41	Menghabiskan uang untuk membeli barang bermerk.				
42	Merasa diperhatikan jika memakai pakaian dengan warna				

	yang mencolok.				
43	Membeli barang apabila benar-benar dibutuhkan.				
44	Membeli pakaian yang dapat digunakan dalam banyak acara.				
45	Lebih baik menyimpan uang daripada untuk membeli pakaian.				
46	Hemat dalam mengelola uang.				
47	Merasa dikucilkan jika memakai pakaian baru.				
48	Kurang menarik saat memakai sepatu murah				
49	Membeli barang hanya untuk kesenangan sesaat.				
50	Tidak berfikir terlebih dahulu sebelum membeli.				
51	Suka belanja dengan kartu kredit tanpa melihat daya beli.				
52	Membeli baju lebih dari satu.				
53	Mempengaruhi keluarga agar mereka mengikuti mode yang sedang digemari.				
54	Membeli barang dengan sesuka hati.				
55	Kurang terpengaruh dengan produk baru.				

56	Memikirkan manfaat dari barang yang akan dibeli.				
57	Menyisihkan uang untuk ditabung.				
58	Membeli pakaian sesuai dengan keuangan.				
59	Memakai aksesoris karena kebutuhan.				
60	Memiliki gaya sendiri untuk diakui orang lain.				

SILAHKAN CEK KEMBALI

TERIMAKASIH 😊😊

B. ALAT UKUR PENELITIAN

Assalamualaikum wr.wb

Saya adalah mahasiswi Program Studi Psikologi Islam, Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang. Pada saat ini, saya sedang melakukan penelitian untuk menyelesaikan tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana S1 Psikologi. Guna memperoleh data yang menunjang penelitian ini, saya memohon kesediaan anda untuk menjawab beberapa pernyataan yang terdapat dalam skala ini.

Jawaban yang anda berikan tidak ada yang salah dan tidak akan mempengaruhi penilain. Data yang didapatkan dalam penelitian ini termasuk **identitas anda akan dijaga kerahasiaannya** dan hanya akan dipergunakan dalam penelitian ini. Besar harapan saya anda dapat berpartisipasi dalam penelitian ini.

Atas kesediaannya dan partisipasinya saya ucapkan terima kasih

Wassalamualaikum wr. Wb

Hormat saya,
Peneliti

Fitri Eka Lestari

PETUNJUK PENGISIAN

Pada skala ini terdapat beberapa pernyataan. Bacalah setiap pernyataan tersebut dengan seksama. Kemudian pilihlah salah satu pilihan jawaban yang paling sesuai dengan diri anda dan silahkan pilih tanda centang (√) pada kolom yang telah disediakan.

Keterangan :

SS : Bila anda **sangat setuju** dengan pernyataan tersebut

S : Bila anda **setuju** dengan pernyataan tersebut.

TS : Bila anda **tidak setuju** dengan pernyataan tersebut.

STS : Bila anda **sangat tidak setuju** dengan pernyataan tersebut.

Contoh pengisian :

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1	Saya sangat suka membeli barang baru		√		

Bila anda keliru dalam pengisian atau ingin mengubah jawaban, berilah tanda baris double (=) pada pilihan yang keliru dan beri tanda centang pada jawaban lainnya yang anda anggap lebih tepat.

Contoh pengisian :

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1	Saya sangat suka membeli barang baru		√		√

SELAMAT MENGERJAKAN

Nama (inisial) :

Jenis kelamin : Laki-laki Perempuan

Angkatan :

Agama :

Uang saku/ penghasilan : /
bulan

Usia :

Asal daerah :

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1	Mengambil setiap barang yang diminati ke dalam keranjang belanja.				
2	Kurang pertimbangan saat membeli barang mode baru.				
3	Harus memiliki barang yang sedang digemari walaupun palsu.				
4	Agar tampil modis, harus memakai pakaian yang bermerk.				
5	Memakai barang bermerk agar dipuji teman.				
6	Ingin mencoba produk baru yang diiklankan di tv.				
7	Menyesal karena membeli pakaian dengan harga mahal.				
8	Berfikir dua kali sebelum				

	memutuskan untuk membeli.				
9	Membiasakan diri untuk hidup sederhana.				
10	Tetap menggunakan barang lama walaupun banyak model baru.				
11	Membeli pakaian yang benar-benar diperlukan.				
12	kurang berminat dengan barang yang diiklankan di Tv.				
13	Membeli pakaian yang lagi <i>trend</i>				
14	Saat teman membeli pakaian, ikut membeli juga.				
15	Suka belanja dengan kartu kredit tanpa melihat daya beli.				
16	Membeli barang yang sedang digemari dikalangan teman-teman.				
17	Percaya diri ketika menggunakan baju bermerk				
18	Ingin memiliki barang yang dimiliki oleh teman.				
19	Meskipun tertarik, saya berfikir dahulu untuk membeli suatu barang.				

20	Membeli barang karena kebutuhan.				
21	Membeli sepatu untuk keperluan kuliah				
22	Harga menjadi patokan saat berbelanja.				
23	Kurang menyukai pakaian yang mencolok				
24	Merasa nyaman bergaul dengan teman-teman meskipun kurang berminat dengan pakaian yang <i>trend</i> .				
25	Terpengaruh dengan produk baru.				
26	Membeli barang karena bujukan teman.				
27	Membeli baju karena menyukai motifnya.				
28	Memamerkan barang yang baru dibeli untuk mencari perhatian				
29	Merencanakan kebutuhan utama dalam membeli sesuatu.				
30	Menolak bujukan teman untuk membeli barang yang belum dibutuhkan.				
31	Dalam membeli pakaian, lebih mengutamakan kecocokan				

	harga.				
32	Jika sudah merasa cocok dengan satu pakaian, saya kurang berminat mencoba model lain.				
33	Membeli barang karena memang ingin digunakan				
34	Lebih mementingkan <i>trend</i> dari pada kualitas pakaian yang akan dibeli.				
35	Membeli pakaian yang hanya bisa digunakan sekali.				
36	Menghabiskan uang untuk membeli barang bermerk.				
37	Membeli barang apabila benar-benar dibutuhkan.				
38	Membeli pakaian yang dapat digunakan dalam banyak acara.				
39	Lebih baik menyimpan uang daripada untuk membeli pakaian.				
40	Hemat dalam mengelola uang.				
41	Membeli barang hanya untuk kesenangan sesaat.				
42	Tidak berfikir terlebih dahulu sebelum membeli.				
43	Mempengaruhi keluarga agar mereka mengikuti mode yang				

	sedang digemari.				
44	Membeli barang dengan sesuka hati.				
45	Memikirkan manfaat dari barang yang akan dibeli.				
46	Menyisihkan uang untuk ditabung.				
47	Membeli pakaian sesuai dengan keuangan.				
48	Memakai aksesoris karena kebutuhan.				

LAMPIRAN B

- A. VALIDITAS
- B. RELIABILITAS

Validitas

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
item1	122,83	382,930	,338	,911
item2	123,11	382,362	,322	,911
item3	122,92	383,933	,256	,912
item4	122,93	383,480	,260	,912
item5	123,58	378,852	,433	,911
item6	123,14	382,081	,346	,911
item7	122,99	377,444	,475	,910
item8	123,75	375,402	,602	,909
item9	124,01	374,919	,624	,909
item10	123,67	378,264	,565	,910
item11	123,98	378,121	,556	,910
item12	123,19	382,034	,360	,911
item13	122,97	380,474	,405	,911
item14	123,36	375,384	,570	,909
item15	122,86	378,627	,128	,920
item16	123,32	377,250	,476	,910
item17	122,67	380,365	,373	,911
item18	123,46	380,413	,396	,911
item19	123,80	375,172	,553	,909
item20	123,93	376,712	,633	,909
item21	123,89	379,089	,514	,910
item22	123,76	377,134	,536	,910
item23	123,69	381,529	,343	,911
item24	123,64	382,960	,397	,911

item25	123,21	377,723	,519	,910
item26	123,54	377,099	,550	,910
item27	123,44	383,986	,265	,912
item28	123,32	381,210	,367	,911
item29	123,81	379,307	,415	,911
item30	123,20	383,232	,288	,912
item31	123,75	379,402	,394	,911
item32	123,44	378,794	,384	,911
item33	123,67	381,981	,345	,911
item34	123,37	380,114	,402	,911
item35	123,79	375,359	,506	,910
item36	123,31	392,014	,001	,914
item37	123,49	376,374	,519	,910
item38	123,61	381,190	,354	,911
item39	123,46	376,635	,467	,910
item40	122,47	401,827	-,327	,916
item41	123,70	374,111	,549	,909
item42	123,28	382,567	,263	,912
item43	123,90	377,545	,536	,910
item44	123,70	379,384	,379	,911
item45	123,64	377,707	,431	,910
item46	123,88	380,066	,436	,911
item47	122,53	397,161	-,150	,916
item48	122,72	397,173	-,151	,916
item49	123,44	377,986	,433	,910
item50	123,49	375,626	,501	,910
item51	123,53	372,797	,521	,910
item52	123,02	383,151	,299	,912
item53	123,45	378,109	,462	,910
item54	123,27	376,199	,484	,910
item55	123,20	387,455	,145	,913
item56	123,78	376,396	,568	,910
item57	123,94	377,693	,549	,910

item58	123,86	375,475	,607	,909
item59	123,51	380,313	,367	,911
item60	123,51	383,364	,226	,913

Reliabilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,912	60

LAMPIRAN C

- A. HASIL UJI FREKUENSI
- B. HASIL UJI NORMALITAS
- C. HASIL UJI HOMOGENITAS
- D. HASIL UJI HIPOTESIS

Uji frekuensi laki-laki

		total			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	37	1	,7	,7	,7
	41	1	,7	,7	1,3
	43	1	,7	,7	2,0
	45	1	,7	,7	2,6
	46	2	1,3	1,3	3,9
	47	2	1,3	1,3	5,2
	48	2	1,3	1,3	6,5
	49	2	1,3	1,3	7,8
	50	2	1,3	1,3	9,2
	51	1	,7	,7	9,8
	52	2	1,3	1,3	11,1
	53	4	2,6	2,6	13,7
	54	1	,7	,7	14,4
	55	3	2,0	2,0	16,3
	56	3	2,0	2,0	18,3
	57	2	1,3	1,3	19,6
	58	2	1,3	1,3	20,9
	59	2	1,3	1,3	22,2
	60	4	2,6	2,6	24,8
	61	7	4,6	4,6	29,4
	62	2	1,3	1,3	30,7
	63	8	5,2	5,2	35,9
	64	11	7,2	7,2	43,1

65	6	3,9	3,9	47,1
66	4	2,6	2,6	49,7
67	4	2,6	2,6	52,3
68	8	5,2	5,2	57,5
69	3	2,0	2,0	59,5
70	2	1,3	1,3	60,8
71	3	2,0	2,0	62,7
72	4	2,6	2,6	65,4
73	5	3,3	3,3	68,6
74	4	2,6	2,6	71,2
75	3	2,0	2,0	73,2
76	3	2,0	2,0	75,2
77	5	3,3	3,3	78,4
78	4	2,6	2,6	81,0
79	7	4,6	4,6	85,6
80	1	,7	,7	86,3
81	3	2,0	2,0	88,2
82	2	1,3	1,3	89,5
83	2	1,3	1,3	90,8
86	1	,7	,7	91,5
87	1	,7	,7	92,2
88	1	,7	,7	92,8
90	2	1,3	1,3	94,1
91	3	2,0	2,0	96,1
92	1	,7	,7	96,7
93	1	,7	,7	97,4
94	1	,7	,7	98,0
96	1	,7	,7	98,7
98	1	,7	,7	99,3

100	1	,7	,7	100,0
Total	153	100,0	100,0	

Uji frekuensi perempuan

		Total			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	37	1	,7	,7	,7
	45	1	,7	,7	1,3
	46	1	,7	,7	2,0
	48	2	1,3	1,3	3,3
	51	2	1,3	1,3	4,6
	53	1	,7	,7	5,2
	54	3	2,0	2,0	7,2
	55	2	1,3	1,3	8,5
	57	3	2,0	2,0	10,5
	58	5	3,3	3,3	13,7
	59	8	5,2	5,2	19,0
	60	3	2,0	2,0	20,9
	61	4	2,6	2,6	23,5
	62	6	3,9	3,9	27,5
	63	8	5,2	5,2	32,7
	64	6	3,9	3,9	36,6

65	9	5,9	5,9	42,5
66	4	2,6	2,6	45,1
67	4	2,6	2,6	47,7
68	5	3,3	3,3	51,0
69	3	2,0	2,0	52,9
70	5	3,3	3,3	56,2
71	3	2,0	2,0	58,2
72	4	2,6	2,6	60,8
73	7	4,6	4,6	65,4
74	7	4,6	4,6	69,9
75	6	3,9	3,9	73,9
76	7	4,6	4,6	78,4
77	6	3,9	3,9	82,4
78	5	3,3	3,3	85,6
79	2	1,3	1,3	86,9
80	5	3,3	3,3	90,2
81	4	2,6	2,6	92,8
84	2	1,3	1,3	94,1
85	2	1,3	1,3	95,4
86	1	,7	,7	96,1
87	1	,7	,7	96,7
88	1	,7	,7	97,4
93	2	1,3	1,3	98,7
101	1	,7	,7	99,3
102	1	,7	,7	100,0
Total	153	100,0	100,0	

Uji normalitas

Tests of Normality

	jenis_kelami	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Skor perilaku konsumtif	laki-laki	,038	152	,200*	,992	108	,815
	Perempuan	,077	152	,124	,982	108	,150

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

Uji Homogenitas

Test of Homogeneity of Variances

Skor perilaku konsumtif

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
2,064	1	304	,152

ANOVA

Skor perilaku konsumtif

	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	3850,667	1	3850,667	13,457	,000
Within Groups	61235,537	214	286,147		
Total	65086,204	215			

Uji Hipotesis

Group Statistics

	jenis_kelamin	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Skor perilaku konsumtif	laki-laki	152	109,49	18,418	1,772
	perempuan	152	117,94	15,267	1,469

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	T	Df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower Bound	Upper Bound
Skor perilaku konsumtif	Equal variances assumed	2,064	,152	-0,668	304	,000	-8,444	2,302	-12,98	-3,90
	Equal variances not assumed			-0,668	206,882	,000	-8,444	2,302	-12,98	-3,90

LAMPIRAN D



**SURAT KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS PSIKOLOGI
UIN RADEN FATAH PALEMBANG**

NOMOR : B.509/U.n.09/IX/PP.1.2/05/2017

Tentang

PENUNJUKAN PEMBIMBING SKRIPSI STRATA SATU (S1)

- MENIMBANG :**
1. Bahwa untuk dapat menyusun skripsi yang baik, mahasiswa perlu dibimbing oleh tenaga ahli sebagai dosen pembimbing pertama dan pembimbing kedua yang bertanggung jawab untuk membimbing mahasiswa dalam rangka penyelesaian penyusunan Skripsi.
 2. Bahwa untuk kelancaran tugas-tugas pokok tersebut perlu dikeluarkan Surat Keputusan Dekan:
 3. Surat penunjukan Pembimbing **An. Fitri Eka Lestari** tanggal, 10 Mei 2017.
- MENGINGAT :**
1. Peraturan Menteri Agama No.53 Tahun 2015 tentang organisasi dan tata kerja UIN Raden Fatah Palembang.
 2. Keputusan Menteri Agama RI Nomor : 407 tahun 2000;
 3. Instruksi Direktur Bimbaga Islam Departemen RI Nomor KEP/E/PP.00.9/147/1985 tanggal 5 Juni 1985 tentang pelaksanaan SKS dan Program S1 UIN Raden Fatah;
 4. Instruksi Menteri Agama RI No.B/152/1994 tentang Pelaksanaan SKS Program S1 UIN Raden Fatah;
 5. Pedoman Akademik UIN Raden Fatah No. LXXV tahun 2004;
 6. Kep.Menag RI No. 31 tahun 2008 tentang Statuta UIN Raden Fatah Palembang;
 7. Peraturan Menteri Agama No. 55 tahun 2014 tentang penelitian dan pengabdian kepada masyarakat pada Perguruan Tinggi Agama;
 8. Peraturan Menteri Agama No. 16 tahun 2006 tentang persuratan dinas di lingkungan Kementerian Agama

MEMUTUSKAN

MENETAPKAN:
Pertama

: Menunjuk Saudara :

	N A M A	N I P
PEMBIMBING I	Dr. Uswatun Hasanah, M.Ag	197503192700032002
PEMBIMBING II	Budiman, S.Psi, M.Si	198004242008011009

Dekan Fakultas Psikologi UIN Raden Fatah Palembang masing-masing sebagai Pembimbing pertama dan Pembimbing kedua Skripsi Mahasiswa Fakultas Psikologi atas nama Saudara :

N a m a : Fitri Eka Lestari
N I M : 13350050
Jurusan : Psikologi Islam
Judul Skripsi : Perbedaan Prilaku Konsumtif Antara Laki-laki Dan Perempuan Pada Mahasiswa Muslim Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Bina Dharma Palembang

Masa bimbingan : 10 Mei 2017 s/d 10 November 2017 (Selama 6 Bulan)

- Kedua : Kepada pembimbing pertama dan pembimbing kedua tersebut diberi iktisap sepenuhnya untuk merevisi Judul/kerangka Skripsi tersebut dan sepengetahuan Fakultas.
- Ketiga : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah/dibetulkan sebagaimana mestinya apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapannya.

DITETAPKAN : PALEMBANG
PADA TANGGAL : 10 Mei 2017



- Tembusan :
1. Rektor UIN Raden Fatah Palembang
 2. Ketua Prodi Psikologi Islam pada Fakultas Psikologi
 3. Bendahara Fakultas Psikologi
 4. Mahasiswa yang bersangkutan
 5. Arsip



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS PSIKOLOGI

Jl. Prof. K.H. Zaini Abidin Fikry No. 1 Km. 3,5 Palembang 30126 Telp. (071) 334668 Fax. (0711) 336209 website: www.radenfatah.ac.id

Nomor : B-548/Un.09/IX/PP.09/05/2017
Lamp : 1 (satu) Ek's
Hal : Permohonan Izin Penelitian

Palembang, 15 Mei 2017

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Bina Darma Palembang
di-
Tempat

Assalamu alai'um wr.wb.

Selubungan dengan proses penyelesaian studi berupa penelitian dan penulisan karya ilmiah skripsi mahasiswa kami:

Nama : Fitri Eka Lestari
NIM : 13350030
Fakultas : Psikologi
Program Studi : Psikologi Islam (PI)
Rencana Tema skripsi : Pertadarran Perilaku Konsumtif Antara Laki-Laki Dan Perempuan Pada Mahasiswa Muslim Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Bina Dhama Palembang

Maka dengan ini kami mengharapkan bantuan Bapak/Ibu untuk dapat memberikan Surat Izin Penelitian atas nama mahasiswa tersebut.

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wasalamu alaikum Wr.Wb.

A.n. Dekan
Wakil Dekan :

Muhamad Uyun

Tembusan:

1. Rektor UIN Raden Fatah Palembang (s.bagai laporan);
2. Kuprodi Psikologi Islam Fakultas Psikologi;
3. Mahasiswa yang bersangkutan dan;
4. Arsip.



5 Juni 2017

Nomor : 1242 /Univ-BD/VI/2017
Lampiran : -
Perihal : Izin penelitian

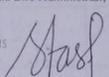
Kepada : Yü.
Dekan Fakultas Psikologi
Universitas Islam Negeri (UIN)
Jl. Prof. K.H. Zainal Abidin Fikry No. 1 Km. 3.5
di Palembang

Dengan hormat,

Sehubungan dengan surat Saudara Nomor: B-348/Un.09/IX/PP09/05/2017 tanggal 15 Mei 2017 perihal seperti pada pokok surat di atas, dengan ini di sampaikan bahwa kami menyetujui mahasiswa Saudara untuk melakukan kunjungan dan memperoleh data di Universitas Bina Darma, dengan catatan bahwa data tersebut hanya untuk kepentingan ilmiah bukan untuk kepentingan umum, atas nama mahasiswa:

Nama : Fitri Eka Lestari
NIM : 13350050
Program Studi : Psikologi (S1)

Demikian kami sampaikan. Atas perhatian dan kerjasama yang baik, kami ucapkan terima kasih.

Kepala Biro Administrasi,

Universitas **Bina
Darma**
Muhammad Nasir, M.M., M.Kom.

Tembusan disampaikan kepada yth.
1. Rektor Universitas Bina Darma (sebagai laporan),
2. Arsip

LEMBAR KONSULTASI SKRIPSI

NAMA : Fitri Eka Lestari

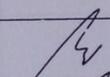
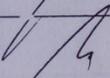
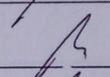
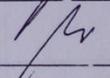
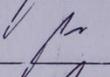
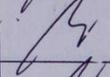
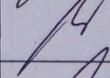
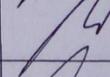
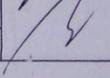
NIM : 13350050

PRODI : Psikologi Islam

FAKULTAS : Psikologi

PEMRIMBING II : Budiman, S.Psi, M.Si

JUDUL SKRIPSI : Perbedaan Perilaku Konsumtif antara Laki-Laki dan Perempuan pada Mahasiswa Muslim Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma Palembang

No	Hari dan tanggal	Koreksi	paraf
1	Kamis 12 Januari 2017	Revisi Judul dan Bab 1-3	
2	Jumat 13 Januari 2017	ACC ganti Judul	
3	Jumat 21 April 2017	Revisi Bab 1-2	
4	Rabu 26 April 2017	Revisi Bab 1	
5	Jumat 28 April 2017	Revisi Bab 1 dan 2	
6	Rabu 3 Mei 2017	Revisi Bab 2-3	
7	Jumat 5 Mei 2017	membuat alat ukur	
8	Senin 8 Mei 2017	Revisi alat ukur	
9	Rabu 10 Mei 2017	brmbingan konsultasi alat ukur	

LEMBAR KONSULTASI SKRIPSI

NAMA : Fitri Eka Lestari

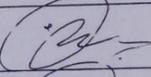
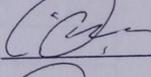
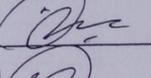
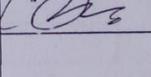
NIM : 13350650

PRODI : Psikologi Islam

FAKULTAS : Psikologi

PEMBIMBING I : Dr. Uswatun Hasanah, M,Ag

JUDUL SKRIPSI : Perbedaan Perilaku Konsumtif antara Laki-Laki dan Perempuan pada Mahasiswa Muslim Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Dharma Palembang

No	Hari dan tanggal	Koreksi	paraf
1	Selasa 6 Desember 2016	Revisi Judul dari Bab 1-3	
2	17 Selasa 17 Januari 2017	ACC Judul	
3	Selasa 2 Mei 2017	Bimbingan Bab 1-2	
4	Senin 8 Mei 2017	Revisi Bab 1-3	
5	Senin 07 Agustus 2017	Revisi Bab 1-5	
6	Selasa 08 Agustus 2017	ACC Skripsi	

LEMBAR KOREKSI MUNAQOSYAH

LEMBAR HASIL KOREKSI UJIAN MUNAQOSYAH

Nama : Fitri Eka Lestari

Nim : 13350050

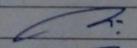
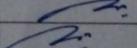
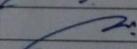
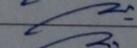
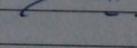
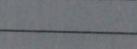
Judul : Perbedaan Perilaku Konsumtif antara Laki-laki dan Perempuan pada Mahasiswa Muslim Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma Palembang.

Penguji I : Dr. Muhammad Uyun, M.Si

Tanggal	Koreksi / Saran	Paraf
6-11-2017	Revisi Bab 2-3	
20-11-2017	Revisi Format Penulisan ke jilid	

LEMBAR HASIL KOREKSI UJIAN MUNAQSYAH

Nama : Fitri Eka Lestari
Nim : 13350050
Judul : Perbedaan Perilaku Konsumtif antara Laki-laki dan Perempuan pada Mahasiswa Muslim Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Dharma Palembang.
Penguji II : Listya Istiningtyas, M.Psi, Psikolog

Tanggal	Koreksi / Saran	Paraf
27-10-2017	Revisi Bab 1-3	
6-11-2017	Revisi Alat ukur	
7-11-2017	ACC Alat ukur	
10-11-2017	ACC Ambil data ulang	
16-11-2017	Revisi Bab 4	
20-11-2017	ACC Penji'lidan	

Daftar Riwayat Hidup

Data diri

Nama lengkap : Fitri Eka Lestari
Tempat tanggal lahir : Palembang, 25 maret 1991
Alamat : Jl. Letnan Murod Lrg. Rambutan no 930
Palembang
Jenis kelamin : Perempuan
Agama : Muslim
Status : Belum Menikah
Tinggi, berat : 166 cm, 59 kg
Kewarganegaraan : Indonesia
Email : lestarifitrieka@gmail.com
Hp : 082183610012-081369047546

Pendidikan Formal

- (1996 - 2002) SD N 59 Palembang
- (2002-2005) SMP N 19 Palembang
- (2005 - 2008) SMA Muhammadiyah 7 Palembang

Pendidikan nonformal

- Computer Literate (MS Word, MS Excell, MS Power Point, MS Access, Internet Literate)
- Office Administration
- Pelatihan Hipnotherapy
- Pelatihan Micro Expression

Pengalaman organisasi

- Anggota Paskibra Muhammadiyah 7 Palembang

- Anggota Ikatan Remaja Muhammadiyah 7 Palembang
- Anggota Badan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ushuluddin dan Pemikiran Islam
- Anggota Komunitas Sriwijaya Hipnotherapy Assosiation
- Ketua Devisi Humas Himpunan Mahasiswa Program Studi Psikologi Islam

Pengalaman kerja

- Bekerja di Blackberry Expert Center sebagai Customer Service (2013 - 2014)
- Bekerja di PT. Warna Mardhika sebagai Fashion Assistant (2008-2013)