

**HUBUNGAN *COMPULSIVE BUYING* DENGAN PERILAKU
BERHUTANG PADA APARATUR SIPIL NEGARA (ASN)**

SKRIPSI

*Ditujukan Kepada Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau Sebagai Salah Satu
Syarat Untuk Memperoleh Gelar Strata Satu Psikologi*



FIKRI OKTA YUDA

168110142

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

2020

HALAMAN PENGESAHAN

**HUBUNGAN *COMPULSIVE BUYING* DENGAN PERILAKU
BERHUTANG PADA APARATUR SIPIL NEGARA (ASN)**

FIKRI OKTA YUDA

168110142

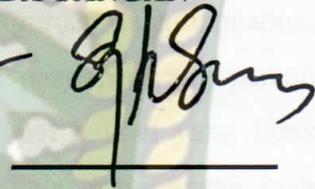
Telah Dipertahankan Di Depan Tim Penguji Pada Tanggal

13 Juli 2020

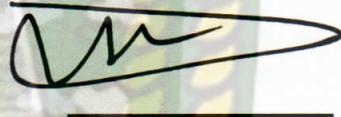
DEWAN PENGUJI

TANDA TANGAN

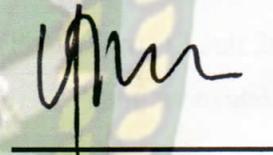
Sigit Nugroho., M.Psi., Psikolog



Syarifah Farradina, S.Psi., MA



Lisfarika Napitupulu, M.Psi., Psikolog

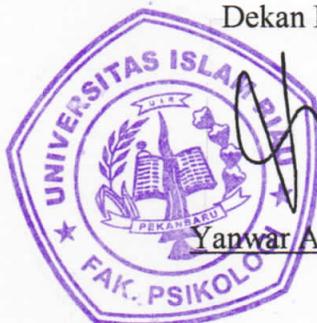


**Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk
Memperoleh gelar Sarjana Psikologi**

Pekanbaru, 13 Juli 2020

Mengesahkan

Dekan Fakultas Psikologi




Yanwar Arief, M.Psi., Psikolog

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Fikri Okta Yuda

NPM : 168110142

Judul Skripsi : Hubungan *Compulsive Buying* Dengan Perilaku Berhutang Pada ASN

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini adalah karya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi manapun. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan dalam daftar pustaka. Jika terdapat hal-hal yang tidak sesuai dengan isi pernyataan ini, maka saya bersedia gelar kesarjanaan saya dicabut.

Pekanbaru, 13 Juli 2020

Yang menyatakan,

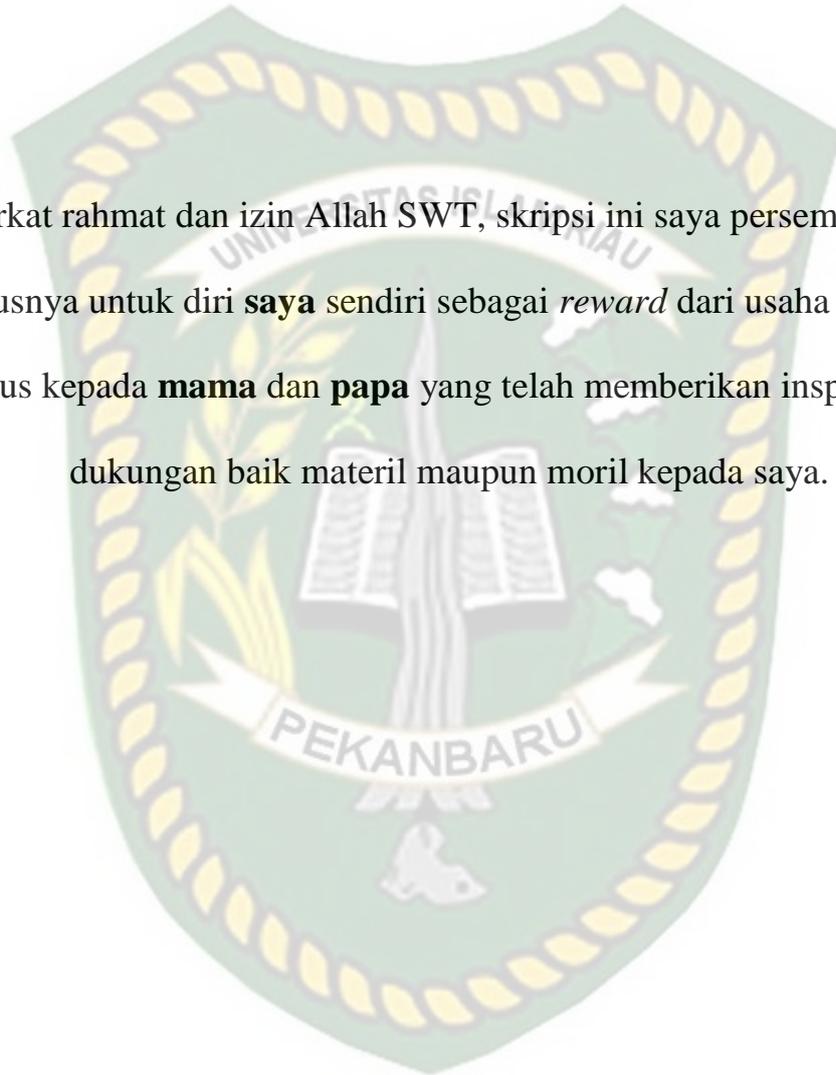


FIKRI OKTA YUDA

168110142

HALAMAN PERSEMBAHAN

Berkat rahmat dan izin Allah SWT, skripsi ini saya persembahkan khususnya untuk diri **saya** sendiri sebagai *reward* dari usaha saya, dan khusus kepada **mama** dan **papa** yang telah memberikan inspirasi dan dukungan baik materil maupun moril kepada saya.



MOTTO

Allah tidak akan merubah nasib suatu kaum kecuali kaum itu sendiri yang merubahnya
(Ar-Ra'd : 11)

Jangan terlalu keras pada dirimu sendiri, karena hasil akhir dari semua urusan di dunia ini sudah ditetapkan oleh Allah. Jika sesuatu ditakdirkan untuk menjauh dari mu, maka ia tak akan pernah mendatangi mu. Namun jika ia ditakdirkan bersamamu, maka kau tak akan bisa lari darinya.
(Umar bin Khattab)

Dalam berbicara, terkadang apa yang kita katakana itu bisa membuat seseorang menjadi tersakiti, mungkin menurut kita biasa saja, tetapi tidak bagi orang lain.

Jangan menyianyiakan hidup mu dengan aktivitas yang tidak bermanfaat.
(Fikri Okta Yuda)

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum, wr.wb

Segala puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT yang senantiasa memberikan rahmat, hidayah dan karunia-Nya kepada penulis serta atas izin-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **“Hubungan Compulsive Buying Dengan Perilaku Berhutang Pada Aparatur Sipil Negara (ASN)”**. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana program studi strata 1 (S₁) pada Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau.

Dalam pelaksanaan penyusunan skripsi ini penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Yanwar Arief, M.Psi., Psikolog selaku Dekan Fakultas Psikologi
2. Dr. Fikri, S.Psi., M.Si selaku Wakil Dekan I Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau
3. Ibu Lisfarika Napitupulu, M.Psi., Psikolog selaku Wakil Dekan II Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau dan selaku Dosen Penguji II
4. Ibu Yulia Herawaty, S.Psi, MA selaku Wakil Dekan III Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau

5. Ibu Juliarni Siregar, M.Psi., Psikolog dan Bapak Didik Widianoro M.Psi., Psikolog selaku ketua dan sekretaris Program Studi Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau
6. Bapak Sigit Nugroho, M.Psi, Psikolog, selaku Dosen Pembimbing
7. Ibu Syarifah Farradinna, S.Psi, M.A, Ibu Leni Armayati, S.Psi, M.Si, Ibu dr. Raihanatu Bin Qolbi Ruzain, M.Kes. Ibu Icha Herawati, M.Soc.,Sc dan ibu Irfani Rizal, S.Psi, M.Si Terima kasih atas ilmu dan dukungan yang diberikan sangat bermanfaat bagi penulis
8. Bapak Zulkifli Nur, S.H, Ibu Hj. Sovia Endang, Ibu Masrifah, S.Kom, Ibu Eka Mailinasari, S.E, Bapak Ridho Lesmana, S.T, Bapak Wan Rahmad Maulana, S.E, dan Ibu Liza Fahrani S.Psi, selaku staff karyawan Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau. Terima kasih atas bantuan dan dukungan yang diberikan sangat bermanfaat bagi penulis
9. Terima kasih kepada kedua orangtua saya, Bapak Dasri dan Ibu Yusmarni atas cinta, dukungan dan doa terbaiknya untuk penulis
10. Terimakasih kepada kakak dan abang, Rio Apri Yuda, Seprian Yuda, S.Pd, dan Foni Sri Yulita, S.E yang telah memberikan dukungan kepada penulis
11. Terima kasih kepada Seto Team, Zaki Muhammad Alhan, Aditya Arya Akbar, Nanda Alfath, Rivaldo Irfan, Ilham Fikri Syarif, Muhammad Dede Kurnia dan Muhammad Arief Mulyadi Sukma telah menjadi teman seperjuangan dan membantu dalam proses pengerjaan skripsi ini
12. Terima kasih kepada Dini Aulia, S.Psi yang telah memberi motivasi dan turut membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini

13. Terimakasih kepada ASN yang telah ikut berpartisipasi dalam penelitian ini yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu.

Pekanbaru, 1 Juli 2020

Penulis,

Fikri Okta Yuda



Dokumen ini adalah Arsip Miitik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
1. Manfaat Teoritis	4
2. Manfaat Praktis.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Perilaku Berhutang	6
2.1.1 Pengertian Perilaku Berhutang.....	6
2.1.2 Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Berhutang	8
2.1.3 Dampak Perilaku Berhutang	9
2.2 <i>Compulsive Buying</i>	9
2.2.1 Pengertian <i>Compyulsive Buying</i>	9
2.2.2 Aspek-aspek <i>Compulsive Buying</i>	11
2.2.3 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi <i>Compulsive Buying</i>	12
2.3 Hubungan Antara <i>Compulsive Buying</i> Dengan Perilaku Berhutang.....	15
2.4 Hipotesis.....	19

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Identifikasi Variabel.....	20
3.2 Definisi Operasional Variabel.....	20
3.2.1 <i>Compulsive Buying</i>	20
3.2.2 Perilaku Berhutang.....	21
3.3 Subjek Penelitian.....	21
3.3.1 Populasi Penelitian.....	22
3.3.2 Sampel Penelitian.....	22
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	22
3.4.1 Skala <i>Compulsive Buying</i>	23
3.4.2 Skala Perilaku Berhutang.....	24
3.5 Validitas alat ukur.....	26
3.6 Reliabilitas alat ukur.....	27
3.7 Metode Analisis Data.....	28
3.7.1 Uji Normalitas.....	28
3.7.2 Uji Linieritas.....	28
3.7.3 Uji Hipotesis.....	29

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Prosedur Penelitian.....	30
4.1.1 Orientasi Kancan Penelitian.....	30
4.1.2 Pengembangan Alat Ukur.....	30
4.1.1.1 Skala <i>Compulsive Buying</i>	30
4.1.1.2 Skala Perilaku Berhutang.....	31
4.2 Pelaksanaan Penelitian.....	31
4.3 Deskripsi Data Penelitian.....	32
4.4 Hasil Analisis Data.....	35
4.4.1 Uji Asumsi.....	34
4.4.1.1 Uji Normalitas.....	35
4.4.1.2 Uji Linieritas.....	36
4.4.2 Uji Hipotesis.....	37
4.5 Pembahasan.....	38

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan.....42
5.2 Saran43

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



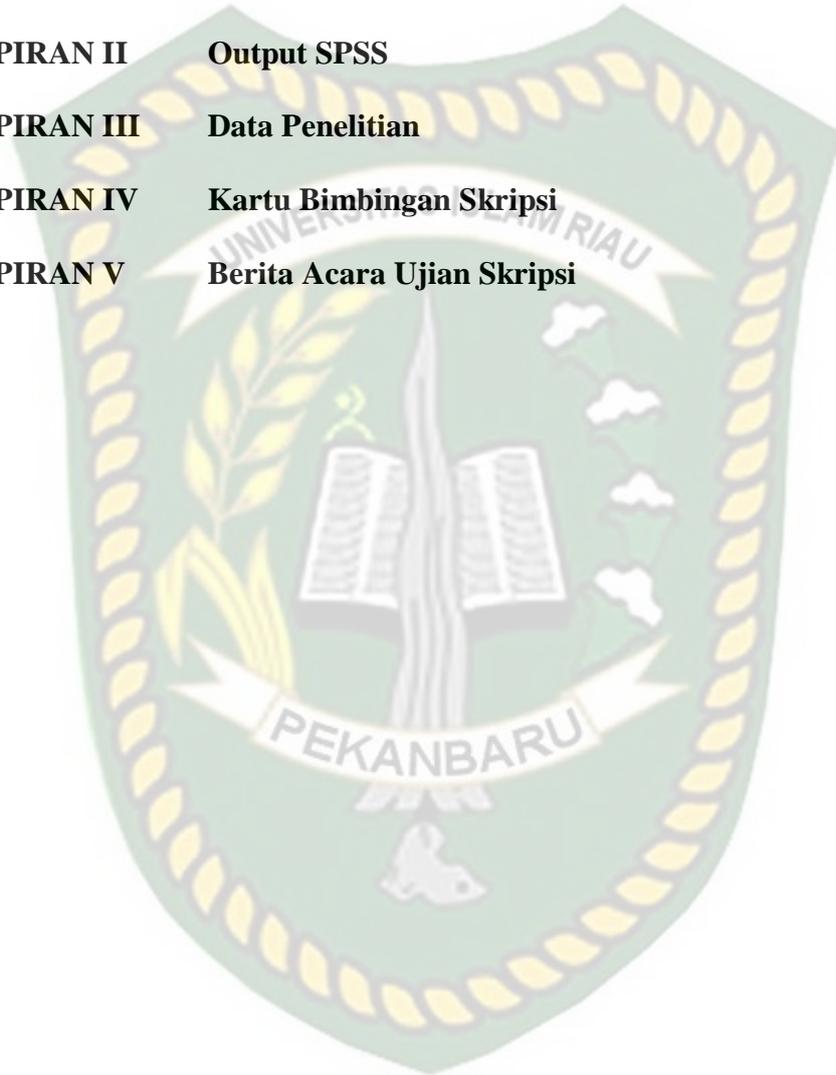
Dokumen ini adalah Arsip Miik :
Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 <i>Blueprint</i> Skala <i>Compulsive Buying</i> sebelum <i>try out</i>	24
Tabel 3.2 <i>BluePrint</i> Skala Perilaku Berhutang sebelum <i>try out</i>	26
Tabel 4.1 <i>BluePrint</i> Skala <i>Compulsive Buying</i>	31
Tabel 4.2 <i>BluePrint</i> Skala Perilaku Berhutang	32
Tabel 4.3 Deskripsi Data Penelitian	33
Tabel 4.4 Rumus Kategorisasi	34
Tabel 4.5 Rentang Nilai dan Kategorisasi Skor Subjek Skala Perilaku Berhutang.....	34
Tabel 4.6 Rentang Nilai Dan Kategorisasi Skor Subjek Skala <i>Compulsive Buying</i>	35
Tabel 4.7 Rentang Usia Dan Persentase Subjek	36
Tabel 4.8 Hasil Uji Normalitas	38

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN I	Skala Penelitian
LAMPIRAN II	Output SPSS
LAMPIRAN III	Data Penelitian
LAMPIRAN IV	Kartu Bimbingan Skripsi
LAMPIRAN V	Berita Acara Ujian Skripsi



HUBUNGAN *COMPULSIVE BUYING* DENGAN PERILAKU BERHUTANG PADA APARATUR SIPIL NEGARA (ASN)

Fikri Okta Yuda
168110142

FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Abstrak

Pembelian yang dilakukan secara terus menerus tanpa memperdulikan kepentingan terhadap barang yang dibeli, dan hanya mementingkan gaya hidup serta merek dari pada barang tersebut fenomena ini dikenal sebagai *compulsive buying*. *Compulsive buying* menjadi salah satu prediktor dari perilaku berhutang, dimana individu tidak memperdulikan keadaan keuangannya akan melakukan berbagai cara agar bisa memiliki barang yang dia inginkan, salah satu cara yang digunakan adalah dengan cara berhutang kepada pihak mana saja. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan *compulsive buying* dengan perilaku berhutang pada Aparatur Sipil Negara. Adapun populasi pada penelitian ini yaitu sebanyak 550 ASN dengan sampel sebanyak 220. Penelitian menggunakan skala perilaku berhutang dan skala *compulsive buying*. Teknik pengambilan sampel adalah *accidental sampling*. Metode analisis data yang digunakan adalah metode korelasi *pearson product moment*. Hasil analisis statistik menunjukkan korelasi sebesar 0,748 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 ($\rho < 0,05$). Artinya, semakin tinggi *compulsive buying* maka semakin tinggi perilaku berhutang dan juga sebaliknya semakin rendah *compulsive buying* maka semakin rendah perilaku berhutang. Variabel *compulsive buying* memberikan sumbangan efektif sebesar 56% terhadap perilaku berhutang.

Kata kunci : *Berhutang, Compulsive buying, Aparatur Sipil Negara*

**COMPULSIVE BUYING RELATIONSHIP WITH DEBT BEHAVIOR IN
STATE CIVIL APARATURE (ASN)**

Fikri Okta Yuda

168110142

**FACULTY OF PSYCHOLOGY
RIAU ISLAMIC UNIVERSITY**

Abstract

Purchases are made continuously without regard to the interests of the goods purchased, and only concerned with the lifestyle and brand of the goods, this phenomenon is known as compulsive buying. Compulsive buying is one of the predictors of debt behavior, where the individual does not care about his financial situation will do various ways in order to have the goods he wants, one of the methods used is by way of debt to any party. This study aims to determine the relationship of compulsive buying with debt behavior in the State Civil Apparatus. The population in this study were 550 ASNs with a sample of 220. The study used a scale of debt behavior and a scale of compulsive buying. The sampling technique is accidental sampling. Data analysis method used is the Pearson product moment correlation method. Statistical analysis showed a correlation of 0.748 with a significance value of 0.000 ($\rho < 0.05$). That is, the higher the compulsive buying, the higher the debt behavior and vice versa the lower the compulsive buying, the lower the debt behavior. The compulsive buying variable contributes effectively to 56% of the debt behavior.

Keywords: *Debt, Compulsive buying, State Civil Apparatus*

ارتباط التسوق القهري (Compulsive Buying) بسلوك الاقتراض عند الموظفين المدنيين

للحكومة

فكري أوكتا يودا

168110142

كلية علم النفس

الجامعة الإسلامية الريوية

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

ملخص

الشراء الدائم للأغراض بغير اعتبار الحاجة إليها ؛ بل باعتبار اهتمام موضة الحياة وماركة السلعة ، عرفت هذه الظاهرة بالتسوق القهري (Compulsive Buying) . والتسوق القهري من علامات سلوك الاقتراض . والشخص الذي أصيب بالتسوق القهري لن يهتم بوضع ميزانيته ؛ فهو يأخذ بأي طريق للحصول على الأغراض التي أراد شراءها ، ومن تلك الطرق اقتراض المال من أي جهة ؛ فردية كانت أم مؤسسة . هذا البحث يستهدف إلى معرفة ارتباط التسوق القهري بسلوك الاقتراض عند الموظفين المدنيين للحكومة. وأما مجتمع البحث فعدده 550 فردًا من الموظفين ، وعدد عينات البحث فعدده 220 فردًا . والبحث يستخدم مقياسين ؛ هما : سلوك الاقتراض والتسوق القهري . وأما أسلوب تعيين العينات للبحث ؛ فهو التعيين العشوائي البسيط (Accidental Sampling) . وطريقة تحليل بيانات البحث هي طريقة ارتباط بيرسون (Pearson product moment) . ونتيجة التحليل تشير إلى ارتباط بمقدار : 0,748 ، ومفاد بمقدار : $0.00 < p < 0.05$. وهذا يعني أنه كلما ارتفعت درجة سلوك الاقتراض ، ازدادت درجة التسوق القهري ؛ وبالعكس كلما انخفضت درجة سلوك الاقتراض ، انتقصت درجة التسوق القهري. ومتغير التسوق القهري يعطي مساهمة فعلية بمقدار 56% تجاه سلوك الاقتراض.

الكلمات الرئيسة : الاقتراض ، التسوق القهري ، الموظفون المدنيون للحكومة



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persoalan hutang-piutang merupakan persoalan antar manusia yang bisa dilakukan oleh seluruh kalangan masyarakat. Perilaku berhutang disebabkan terjadi karena gaya hidup yang berlebihan, individu yang cenderung memiliki keinginan berbelanja secara terus menerus tanpa mepedulikan kepentingan terhadap barang yang dibeli tersebut. Menurut Rihani (2018) gaya hidup yang konsumtif menjadi salah satu penyebab pembelian yang tidak terkontrol sehingga menyebabkan seseorang berperilaku *compulsive buying*.

Seiring dengan berjalannya waktu harga barang-barang selalu mengalami kenaikan. Akibatnya kebutuhan yang dikehendaki selalu gagal, dan kesempatan untuk memiliki barang yang diinginkan selalu tertunda. Untuk dapat memenuhi kebutuhan tersebut, yang banyak terjadi saat ini adalah baik individu atau pun kelompok tidak membeli barang secara tunai melainkan dengan cara menyicil atau kredit. Dilain pihak, produsen atau pedagang juga menawarkan barang-barang untuk dijual secara kredit bagi konsumen. Cara ini tampak lebih menguntungkan, karena segera dapat memiliki barangnya, dan menikmati barangnya. Saat ini pun proses untuk mendapatkan kredit atau cicilan sangatlah mudah hanya perlu memenuhi beberapa syarat saja.

Penduduk Indonesia menjadi target utama pasar internasional seperti Singapura, Malaysia, Hongkong dan negara-negara di Eropa, karena penduduk Indonesia memiliki perilaku konsumtif yang tinggi (Kurnia, 2012).

Penelitian yang dilakukan oleh Wibowo (2016) menemukan bahwa tujuan orang berhutang adalah untuk menjaga dan meningkatkan gaya hidupnya. Kemudian menurut William (Shohib, 2015), perilaku berhutang yang “besar pasak dari pada tiang”, yaitu kebiasaan berhutang yang melebihi dari kemampuan untuk membayar, memiliki beberapa dampak negative dari berbagai aspek, baik secara ekonomi, sosial, maupun psikologis dari perilaku berhutang.

Dewasa ini perilaku berhutang tidak hanya saja terjadi pada individu yang tidak mempunyai penghasilan tetap, akan tetapi individu yang berpenghasilan tetap sekali pun juga melakukan perilaku berhutang. Maka dari itu perilaku berhutang tidak hanya terjadi pada kalangan ekonomi menengah kebawah tetapi kalangan ekonomi menengah ke atas pun juga melakukan perilaku berhutang, hal ini telah dilakukan penelitian oleh Shohib (2015).

Selain itu, bahwa pelaku hutang bukan hanya dilakukan dalam kondisi kekurangan. Penelitian yang dilakukan oleh Kempson (Wibowo,2016), menemukan fakta bahwa orang yang memiliki penghasilan yang dapat dibilang cukup tinggi semakin berani berhutang atau meminjam uang lebih banyak.

Tidak sedikit manusia yang meminjam uang atau berhutang demi memenuhi segala keinginannya, hal ini diperkuat dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Manara dan Rahmat (2011), persentase dalam menerima hutang berdasarkan pekerjaan 66,7% Honorer, disusul PNS 48,6% dan Guru

swasta 9,1%. Gaya hidup yang berlebihan, keinginan untuk terus membeli sesuatu yang sebetulnya tidak menjadi kebutuhan yang harus dipenuhi, ini sering disebut masyarakat umum dengan pembelian yang impulsif.

Pembelian yang impulsif dapat memaksakan seseorang untuk melakukan perilaku berhutang, pengambilan keputusan untuk melakukan perilaku berhutang didorong oleh lingkungan sosial, budaya, dan juga keluarga. Individu cenderung akan berupaya untuk memenuhi keinginan orang lain disekitarnya dan berkonformitas dengan keinginan orang lain tersebut (Renanita & Hidayat 2013).

Aparatur Sipil Negara (ASN) di Indonesia memiliki penghasilan tetap yang setiap bulannya akan diterima. Dengan itu fenomena yang menjadi faktor terjadinya perilaku berhutang adalah menggadaikan SK, menjadi salah satu jalan pintas bagi ASN untuk melakukan pinjaman. Hal ini ditemui dilingkungan peneliti dengan melakukan wawancara kepada seorang ASN. Hasil wawancara menyatakan bahwa S telah menggadaikan SK untuk mendapatkan pinjaman dan membeli sepeda motor merek terbaru, dimana sebelumnya S sudah memiliki sepeda motor pribadi. Hasil wawancara juga menyatakan bahwa sekitar 30 ASN yang merupakan rekan seangkatan S sudah melakukan penggadaian SK.

Dalam website Badan Kepegawaian Negara (BKN) bahwa untuk mendaftar menjadi ASN saat ini minimal tingkat pendidikan SMA dan tingkat usia minimal 18 tahun dan maksimal 35 tahun. Menurut Dyanti (2019) usia juga dapat mempengaruhi pembelian secara kompulsif

dikarenakan pada usia 20 tahun individu memiliki keinginan membeli yang tinggi dan bersifat materialisme. Dyanti (2019) juga menemukan fakta bahwa tingkat pendidikan juga dapat mempengaruhi individu, tingkat pendidikan SMA lebih dominan terhadap pembelian kompulsif, individu yang berpendidikan lebih tinggi akan lebih mudah mengontrol diri untuk tidak terpengaruh oleh lingkungan sosial, budaya, iklan yang dipromosikan di televisi dan lainnya.

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa saat ini akses untuk melakukan tindakan pinjam meminjam sangat dipermudah oleh instansi-instansi terkait, agar masyarakat bisa membeli dan memiliki barang yang diinginkan tanpa harus menunggu lama, ditambah lagi dengan produk-produk baru dan bermerek yang terus dikeluarkan sehingga dianggap dapat menjadi penunjang untuk menjaga dan mempertahankan gaya hidup seseorang.

1.2 Rumusan Masalah

Dari hasil pemaparan latar belakang di atas, maka yang menjadi rumusan masalah penelitian ini adalah apakah ada hubungan antara *Compulsive Buying* dengan Perilaku Berhutang.

1.3 Tujuan Penelitian

Dari hasil pemaparan di atas, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah ada hubungan antara *Compulsive Buying* dengan Perilaku Berhutang.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah :

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dalam kajian ilmu pengetahuan terutama bidang psikologi, khususnya yang berkaitan dengan *Compulsive Buying* dan Perilaku Berhutang.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadikan sarana informasi bagi ASN mengenai perilaku berhutang sehingga menjadi masukan terkait hubungan antara *Compulsive Buying* dan dampaknya terhadap Perilaku Berhutang.

BAB II LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Perilaku Berhutang

2.1.1 Pengertian Perilaku Berhutang

Katona menyatakan dalam buku yang diterbitkan tahun (1951) perilaku berhutang ialah besarnya pengeluaran dari pada pendapatan yang diterima yang mencadangkan pendapatan berikutnya (Wibowo, 2016). Cameron dan Golby (1990) dalam penelitian Nurudin dan Ekasari (2009) menyatakan perilaku berhutang adalah proses dalam meminjam dan mengembalikan uang dengan adanya perjanjian antara kedua pihak atau lebih, bisa dengan antara seseorang, bahkan dengan instansi terkait seperti bank atau yang lainnya.

KBBI menjelaskan bahwa, perilaku berhutang diartikan sebagai uang yang dipinjam dari orang lain dengan kewajiban membayar kembali apa yang sudah diterima. Sedangkan menurut Hornby perilaku berhutang adalah sejumlah uang yang diberikan kepada orang lain karena berkaitan dengan penggunaan barang dan jasa (Shohib, 2015). Brotoharsojo (2001) menyatakan perilaku berhutang adalah pinjaman uang atau barang yang wajib dipenuhi atau dilunasi bila jatuh tempo. Collins menyatakan perilaku berhutang adalah pengeluaran individu yang jauh lebih besar dibandingkan dengan pendapatannya (Nurmalina & Sulastri, 2019).

Nasution (Dyanti, 2018) menyatakan perilaku berhutang adalah kelebihan nilai dalam belanja dibandingkan pendapatannya, untuk menutupi kelebihan belanja ini, seseorang menggunakan tabungannya di masa lalu sehingga tabungan nilai berkurang. Erdem (Shohib, 2015) menyatakan utang juga berarti kewajiban keuangan yang dimiliki oleh seseorang kepada orang lain sebagai akibat ketidak mampuan memprediksi keadaan dimasa yang akan datang. Fitch menyatakan perilaku berhutang ialah sebagai suatu tindakan individu ataupun rumah tangga pada proses melakukan pinjaman dengan harapan dibayar kemudian hari (Shohib, 2015).

Strebkov menyatakan perilaku berhutang yaitu proses bagaimana perilaku meminjam dan mengembalikan uang dengan adanya perjanjian antara dua pihak atau lebih. (Shohib, 2015).

Rasjid (Yuswalina, 2013) menyatakan perilaku berhutang adalah memberikan pinjaman kepada seseorang dengan adanya kesepakatan akan membayar yang sama dengan itu. Perilaku berhutang yaitu transaksi berupa pinjaman yang bisa dilakukan oleh semua level masyarakat baik masyarakat yang tradisional maupun modern (Yuswalina, 2013). Perilaku berhutang adalah suatu proses meminjam yang berkaitan dengan masalah keuangan, orang yang berhutang wajib mengembalikan atau membayar kembali hutang tersebut (Wibowo, 2016).

Nugroho (2010) menyatakan perilaku berhutang adalah pengeluaran untuk konsumsi yang lebih besar dari pendapatan disposisi, dimana perbedaan ini dibayarkan dari tabungan sebelumnya atau suatu pinjaman yang mencadangkan pendapatan berikutnya.

Berdasarkan pengertian perilaku berhutang menurut para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa perilaku berhutang adalah suatu sikap atau tindakan individu dan kelompok dalam melakukan peminjaman uang atau pun pembelian barang dengan harapan akan dibayar dikemudian hari sesuai dengan perjanjian yang telah ditentukan.

2.1.2 Faktor faktor yang mempengaruhi perilaku berhutang

Wibowo (2016) mengutip pendapat Katona, menyatakan bahwa faktor faktor yang mempengaruhi perilaku berhutang ialah

- a. Ketidak mampuan untuk mencegah besarnya pengeluaran dibandingkan pendapatan
- b. Enggan menjaga pengeluaran sesuai dengan tingkat pendapatan
- c. Bersedia untuk melakukan pengeluaran tidak biasa.

Faktor-faktor pendukung perilaku berhutang lainnya, Cosma, dkk (Sohib, 2015).

- a. Sikap, yaitu faktor penting yang bisa mendorong individu untuk melakukan pinjaman dan dapat mempengaruhi keputusan dalam berhutang serta pengelolaan keuangan.

- b. Kebahagiaan, secara materi akan mempertimbangkan seberapa banyak uang yang dimilikinya, sehingga selisih perbandingan antara pendapatan dan tingkat pemenuhan kesejahteraan dan kebahagiaan akan mengarah kepada pilihan perilaku berhutang.

2.1.3 Dampak dari Perilaku Berhutang

Fitch (Sohib, 2015) menyatakan terdapat beberapa dampak dari perilaku berhutang adalah kurang harmonisnya hubungan dalam rumah tangga, putusya hubungan baik antar sesama manusia, mengalami depresi, memakai obat-obatan dan minuman keras untuk menenangkan pikirannya, mencoba melakukan bunuh diri, terjadinya isolasi dan pengucilan dalam masyarakat, keregangan sosial, munculnya perasaan malu dan menyesal, serta terjadinya kemerosotan terhadap ekonominya.

2.2 Compulsive Buying

2.2.1 Pengertian *Compulsive Buying*

O'Guinn dan Faber (1989) menyatakan *compulsive buying* adalah perilaku membeli yang kronis dan dilakukan secara berulang-ulang sebagai respon dari perasaan atau peristiwa negatif. Pengurangan perasaan negatif inilah yang menjadi pemicu utama dari perilaku tersebut.

McElroy dkk menyatakan *compulsive buying* adalah perilaku yang mempunyai karakteristik berupa menyibukkan diri dengan pembelian

atau dorongan untuk membeli yang tidak bisa ditahan, mengganggu dan tidak terkendali yang diasosiasikan dengan pembelian secara berulang (Wibowo, 2016).

Sedangkan menurut How dan Ren menyatakan *compulsive buying* yaitu urgensi atau keinginan yang tidak bisa ditahan dan tidak dapat dikendalikan, yang kemudian berakibat pada aktivitas belanja yang berlebihan, menghabiskan banyak uang dan mengonsumsi waktu, seringkali segera dilakukan setelah mengalami perasaan negatif, yang berakibat kesulitan sosial, masalah personal, dan kesulitan finansial (Wibowo, 2016). Kesenangan membeli yang beralih menjadi nilai performansi seperti meningkatkan status sosial yang memiliki kaitan erat dengan nilai-nilai materialistic, menurut pendapat Ditmar (Wibowo, 2016). *Compulsive buying* adalah kondisi psikologis dari individu dengan ciri-ciri, mempunyai dorongan yang kuat dan tidak tertahankan untuk membeli, melakukan pembelian secara terus-menerus sebagai tanggapan atas peristiwa atau perasaan negatif dan untuk mengurangi ketegangan, sehingga melakukan pembelian yang tidak logis dan jauh dari kemampuan keuangan yang sebenarnya (Rahajeng, 2014).

Edward (Kurnia, 2012) menyatakan bahwa suatu perilaku membeli yang abnormal dan tidak bisa mengontrolnya, memiliki dorongan untuk terus membeli secara berulang-ulang dan dianggap bisa memberikan pengaruh positif untuk dirinya seperti menghilangkan stress dan

kecemasan. Ridgway dkk (Qoryama, 2017) menyatakan bahwa *compulsive buying* kecenderungan diri individu kegiatan berbelanja secara berulang-ulang dan kurangnya pengontrolan atas dorongan yang dimiliki.

Berdasarkan definisi dari para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa *compulsive buying* adalah perilaku yang kronis dalam kegiatan berbelanja dan mengeluarkan uang dimana individu beranggapan aktifitas berbelanja tersebut bisa menghilangkan perasaan cemas dan stress pada dirinya. Perilaku ini berulang-ulang dan tidak terkontrol dan menyebabkan dampak negatif misalnya penyesalan, terganggunya kehidupan, pasangan keluarga, bahkan pekerjaan dan uang.

2.2.2 Aspek-aspek *Compulsive Buying*

Menurut O'Gunn dan Faber (1989) terdapat tiga ciri *compulsive buying* yaitu :

- a Kecenderungan untuk menghabiskan.

Individu yang kompulsif menunjukkan kecenderungan berbelanja yang relatif tinggi dibandingkan dengan individu yang tidak kompulsif.

- b Reaktif.

Dorongan yang kuat dari individu itu sendiri untuk melakukan pembelian terhadap suatu barang, oleh karena itu individu menunjukkan perilaku pembelian kompulsif memaksakan untuk

membeli sesuatu yang di luar kendalinya, sedangkan pelaku pembelian yang tidak kompulsif tidak akan terlihat motivasi untuk membeli suatu barang tersebut seperti pelaku pembelian kompulsif.

c Perasaan bersalah setelah pembelian.

Individu yang kompulsif akan selalu merasa ada kesalahan ketika telah melakukan kebiasaan pembelian yang kompulsif.

2.2.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi *Compulsive Buying*

Menurut Gerald dkk (Rahajeng, 2014) faktor internal (diri sendiri) yang mempengaruhi *compulsive buying* adalah :

a *Neuroticism*

Tidak stabilnya emosional individu dalam menghadapi sebuah peristiwa tertentu. Individu *neuroticism* yang tinggi sangat rentan dengan kecemasan dan depresi, kekhawatiran, susah tidur dan psikosomatik, perubahan emosional sehingga berpengaruh terhadap keputusannya, serta kesibukan dengan banyak hal yang dapat menimbulkan kekacauan. Kebalikannya, *neuroticism* rendah akan cenderung lebih cepat sembuh dari perasaan yang tidak menyenangkan bagi dirinya dan pada umumnya lebih tenang dalam menghadapi suatu masalah yang menimpa dirinya.

Menurut Eysenck dkk individu yang memiliki skor *neuroticism* yang tinggi cenderung melakukan tindakan emosional yang berlebihan dan kesulitan untuk kembali ke keadaan normal setelah

menghadapi gairah emosinya. Dan diperkuat dengan penelitian yang dilakukan Shahjehan dkk (2012) terdapat adanya hubungan yang positif mengenai perilaku *compulsive buying* dengan *neuroticism* (ketidakstabilan emosi). Dengan kata lain dapat dikatakan bahwa individu yang lebih mudah mengalami perubahan perasaan seperti, cemas, sedih, dan mudah marah lebih cenderung memperlihatkan perilaku *compulsive buying*.

b Psikologis

Faktor psikologis juga bisa memicu seseorang untuk berperilaku *compulsive buying*. Hal-hal psikologis yang dapat mempengaruhi perilaku belanja seseorang yaitu: sikap dan keyakinan (*locus of control*), konsep diri, kepribadian, dan pengalaman. *Locus of control* adalah keyakinan bahwa hasil dari tindakan yang dilakukan oleh seseorang itu tergantung pada apa yang diri kita lakukan, maupun dari peristiwa dari luar individu.

Roberts (1998) menyatakan beberapa faktor eksternal yang mempengaruhi *compulsive buying*, antara lain :

a Pengaruh Keluarga

Kecenderungan dari salah satu anggota keluarga yang suka berbelanja dan memiliki perilaku *compulsive buying*. Perilaku ini muncul dari *modelling* dan dijadikan suatu kebiasaan untuk beradaptasi terhadap kecemasan seseorang.

b *Personal Value*

Nilai-nilai yang dianut seseorang dapat mempengaruhi perilaku membeli yang kompulsif apabila seseorang menganggap membeli dan penguasaan (*acquisition*) atas suatu barang bisa menaikkan harga diri dan status sosial mereka di mata lingkungan sekitar.

c *Fantasizing & Keyakinan yang Irasional*

Orang-orang berfantasi sebagai salah satu strategi mereka untuk meredakan dan sejenak meluapkan berbagai afeksi negatif dan rasa rendah diri mereka.

d *Self-control*

Pengaruh yang besar dari *compulsive buying* adalah control diri, individu dengan kecenderungan *compulsive buying* tidak mempunyai kemampuan untuk menahan dorongan-dorongan membeli barang yang tidak begitu dibutuhkan.

e *Tayangan Televisi*

Sering menonton acara dan berbagai iklan di televisi dapat meningkatkan keinginan yang tidak terkontrol untuk membeli. Faktor yang menjadi pengaruh *compulsive buying* dari televisi tersebut yaitu menganggap situasi saat itu seolah-olah sama dengan kondisi yang sebenarnya. Pada acara televisi penuh dengan gaya hidup yang glamor dan menonjolkan kesejahteraan ekonomi dan produk-produk yang ditampilkan dianggap memberikan pesan semua

permasalahan kehidupan dapat diselesaikan dengan produk yang diiklankan oleh televisi tersebut.

f Frekuensi Belanja

Hal ini dapat menyebabkan dan memperkuat perilaku *compulsive buying*. Bagi individu yang sering meluangkan waktu untuk pergi ke pusat-pusat perbelanjaan dan menghabiskan banyak waktu di sana memperkuat asumsi bahwa frekuensi belanja mempunyai efek positif terhadap perilaku konsumtif.

2.3 Hubungan *Compulsive Buying* dengan Perilaku Berhutang

Pembeli kompulsif yang memiliki jumlah utang yang tidak terkelola memiliki dampak buruk pada ekonomi dan emosional bagi diri mereka dan keluarga mereka. Ketidakmampuan untuk menyelesaikan masalah utangnya ini juga mempengaruhi kreditor mereka.

O'Guinn dan Faber (1989) menyatakan alasan mengapa penting melakukan studi kasus terhadap pembelian abnormal adalah bahwa perilaku-perilaku ini memiliki konsekuensi yang parah bagi individu yang terpengaruh maupun yang lain. Cameron dan Golby menyatakan bahwa perilaku berhutang akan lebih sering terjadi pada orang yang memiliki pendapatan rendah dan pengeluaran yang dilakukan relatif tinggi (Nurudin & Ekasari, 2009). Mage menyatakan individu yang mempunyai perilaku *compulsive buying* akan mengalami dampak psikologi, sosial, dan keuangan karena secara terus menerus melakukan pembelian. Pembelian yang dilakukan secara

impulsif oleh seseorang akan berdampak pada kemerosotan ekonominya dan berujung pada perilaku berhutang (Wibowo, 2016).

Koran menyatakan akibat dari *compulsive buying* berdampak negatif bagi dirinya yaitu penyesalan mendalam, pengeluaran uang yang berlebihan, bangkrut, terlilit banyak utang, mengalami kecemasan dan stress jika tidak melakukan kegiatan belanja, perasaan tidak nyaman dikarenakan selalu merasa kekurangan, konflik keluarga, penipuan dan penggelapan, bahkan sampai ke tingkat paling akhir adalah melakukan percobaan bunuh diri (Roland, 2009).

Robert (1998) menyatakan dampak yang terjadi dari *compulsive buying* dari segi keuangan individu yaitu tingginya hutang individu dan rendahnya pendapatan yang bisa ditabung. *Compulsive buying* juga dikategorikan sebagai perilaku menyimpang dan dalam jangka panjang akan merugikan, karena individu dapat terlibat dalam masalah hutang.

Perilaku berhutang disebabkan oleh dirinya sendiri, tidak bisanya menahan diri untuk keinginan membeli suatu barang serta mengikuti gaya hidup di lingkungan sekitarnya (Nurmalina & Sulastri, 2019). Pada saat individu beranggapan jika status sosial adalah tujuan utama dari hidupnya serta menjadikan hal tersebut menjadi hal yang biasa dan harus dipenuhi, maka perilaku *compulsive buying* tersebut mampu menjadi predictor penting suatu individu dalam melakukan perilaku berhutang (Wibowo, 2016).

Terdapatnya pengelolaan keuangan yang salah, kesulitan dalam mengontrol pengeluaran pribadi, uang bulanan yang terlalu cepat habis

dikarenakan keinginan untuk membeli barang-barang yang tidak terlalu penting bagi dirinya dan selalu mengalami defisit pada keuangan yang menyebabkan seseorang melakukan perilaku berhutang. Seseorang dikatakan memiliki perilaku *compulsive buying disorder* jika orang tersebut melakukan pembelian yang tidak terkendalikan sebagai respon karena adanya peristiwa atau perasaan yang tidak menyenangkan, maka berbelanja menjadi salah satu upaya untuk menghibur dirinya. Para pembeli kompulsif memiliki kebiasaan yang sangat merugikan karena mereka sanggup berhutang dalam jumlah besar demi memperoleh barang yang dia inginkan tanpa memperhatikan akibat yang akan terjadi pada masa mendatang. *Compulsive buying* bisa memberikan pengaruh untuk jangka pendek maupun jangka panjang, dalam jangka pendek yaitu bisa memberikan kepuasan tersendiri pada dirinya dan mengurangi ketegangan, sedangkan dalam jangka panjang adalah sangat merugikan individu karena akan menimbulkan keborosan dan membuatnya terlibat dengan masalah hutang (Rahajeng, 2014).

Krueger menyatakan kecenderungan perilaku pembelian kompulsif adalah pembelian produk bukan karena nilai kegunaannya, membeli dilakukan berulang tanpa mempertimbangkan dampak negatif seperti berkurangnya keuangan dan berujung pada perilaku berhutang (Rachmadyah & Satwika, 2018).

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Sumarto, dkk (2011) menemukan bahwa, pengguna kartu kredit berpengaruh positif terhadap perilaku belanja kompulsif dan perilaku belanja kompulsif berpengaruh

positif juga terhadap resiko gagal membayar kartu kredit. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Rahajeng (2014) menyatakan bahwa terdapat dampak positif dan dampak negatif oleh subjek, dampak positif adalah subjek adanya kepuasan pada diri, merasa lebih percaya diri, dan bangga menjadi *trendsetter*. Sedangkan dampak negatif yang dialami oleh subjek tersebut adalah adanya penyesalan pada diri, pemborosan, dan kekurangan uang sehingga harus berhutang.

Dari uraian diatas, bahwa *compulsive buying* adalah perilaku individu yang melakukan pembelian secara berulang dan dilakukan terus menerus serta tidak adanya perencanaan yang matang dilakukan sebelumnya terutama pada pembelian produk-produk yang memiliki merek ternama dengan harga yang tinggi agar menaikkan status sosialnya. Pembelian secara tiba-tiba dengan harga yang relatif tinggi akan menyebabkan kondisi finansial seseorang akan menurun, sehingga tidak menutup kemungkinan individu untuk melakukan pinjaman yang digunakan untuk bisa memenuhi aktivitas pembeliannya tersebut.

2.4 Hipotesis

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan dapat ditarik hipotesis, bahwa terdapat hubungan antara *compulsive buying* dengan perilaku berhutang.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Identifikasi Variabel Penelitian

Variabel adalah semua yang berbentuk apa saja yang diterapkan penulis untuk dipelajari agar bisa diperoleh sebuah informasi tentang hal tersebut, sehingga ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2016). Mengacu pada jenis penelitian ini tentang hubungan *compulsive buying* dengan perilaku berhutang pada Aparatur Sipil Negara (ASN).

1. Variabel Bebas : *Compulsive Buying* (X)
2. Variabel Terikat : Perilaku Berhutang (Y)

3.2 Definisi Operasional Variabel

3.2.1 *Compulsive Buying*

Compulsive buying adalah dorongan untuk berbelanja dan mengeluarkan uang secara berulang-ulang dan tidak terkontrol yang berdampak negatif misalnya penyesalan, terganggunya kehidupan, pasangan keluarga, bahkan pekerjaan dan uang diukur dengan skala yang digunakan untuk penelitian ini dari Wibowo (2016). Skala ini bernama skala *compulsive buying*. Skala ini menunjukkan semakin tinggi nilai signifikansi yang diperoleh, maka semakin tinggi pula *compulsive buying* yang didapatkan, begitupun sebaliknya semakin rendah nilai signifikansi yang diperoleh, maka semakin rendah pula *compulsive buying* yang didapatkan.

3.2.2 Perilaku Berhutang

Perilaku berhutang adalah tindakan seseorang untuk meminjam uang atau pun membeli barang secara kredit dengan harapan akan dibayar dikemudian hari sesuai dengan perjanjian yang telah ditentukan diukur dengan skala yang dipakai untuk penelitian ini skala dari Wibowo (2016). Skala ini adalah skala perilaku berhutang. Skala ini menunjukkan bahwa semakin tinggi nilai yang didapatkan, maka akan semakin tinggi juga perilaku berhutang yang didapatkan, begitu pun sebaliknya semakin rendah nilai yang diperoleh maka akan semakin rendah pula perilaku berhutang.

3.3 Subjek penelitian

3.3.1 Populasi Penelitian

Populasi adalah lingkungan atau kawasan generalisasi yang terdiri dari: objek atau subjek yang memiliki kualitas serta karakteristik tertentu yang ditetapkan peneliti agar dipelajari dan setelah itu ditarik kesimpulannya. Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga obyek dan benda-benda alam lain. Populasi bukan sekedar jumlah yang ada pada objek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik dan sifat yang dimiliki oleh subyek atau objek tersebut (Sugiyono, 2016). Penelitian menggunakan Aparatur Sipil Negara (ASN) yang ada di Dinas Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang Provinsi (PUPR) Riau sebagai populasi sebanyak 550.

3.3.2 Sample Penelitian

Sampel yaitu sebagian dari populasi yang mempunyai ciri- ciri yang relative sama dan bisa mewakili dari populasi. Jika populasi besar sehingga tidak memungkinkan untuk dipelajari semuanya karena adanya keterbatasan dari peneliti, maka peneliti bisa mengambil sampel dari populasi itu (Sugiyono, 2016). Subjek pada penelitian ini berasal dari Aparatur Sipil Negara (ASN) sebanyak 220 subjek di Dinas Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang. Penentuan jumlah sampel menggunakan tabel bilangan Isaac dan Michael

Teknik pengambilan sampel disini menggunakan teknik *simple random sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan jenjang yang ada dalam populasi itu. Cara demikian dilakukan bila anggota populasi dianggap homogen (Sugiyono, 2016)

3.4 Metode pengumpulan data

Metode pengumpulan data merupakan suatu prosedur yang secara sistematis dan standar untuk memperoleh data yang akan diperlukan (Nazir, 2005). Pengumpulan data penelitian ini berfungsi untuk mendapatkan data primer penelitian. Sugiyono (2016) menyatakan bahwa skala pengukuran merupakan kesepakatan yang digunakan sebagai pedoman untuk menentukan

panjang pendeknya interval yang ada dalam alat ukur, sehingga alat ukur tersebut bila digunakan dalam pengukuran akan menghasilkan data kuantitatif. Instrumen yang digunakan peneliti adalah Skala *likert* dimana terdapat pernyataan yang harus dijawab oleh responden dengan memilih salah satu alternative jawaban, yaitu : Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Tidak Setuju (TS), Sangat Tidak Setuju (STS). Skala ini terdiri dari dua macam pernyataan yaitu, *favourable* dan *unfavourable*.

Penilaian atau skoring skala ini dimulai dari angka 1 sampai 4 untuk item *unfavourable* jawaban Sangat Setuju (SS) diberi skor 1, Setuju (S) diberi skor 2, Tidak Setuju (TS) diberi skor 3, dan Sangat Tidak Setuju (STS) diberi skor 4. Sedangkan untuk item *favourable* jawaban Sangat Setuju (SS) diberi skor 4, Setuju (S) diberi nilai 3, Tidak Setuju (TS) diberi skor 2, dan Sangat Tidak Setuju (STS) diberi skor 1.

3.4.1 Skala *Compulsive Buying*

Skala yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala *compulsive buying* oleh Wibowo (2016) yang disusun dari beberapa indikator yang dikemukakan oleh O'Guinn dan Faber (1988) dengan aspek yaitu, Cenderung untuk menghabiskan, Reaktif, Perasaan bersalah setelah pembelian. Skala ini didapatkan nilai validitas sebesar 0,707 dan nilai reliabilitas sebesar 0,760 dengan jumlah item sebanyak 13 item.

Tabel 3.1
Blueprint skala Compulsive Buying sebelum Try Out

No	Aspek	Indicator	Aitem		Jumlah aitem
			Favorable	Unfavorable	
1	Kecenderungan untuk menghabiskan	Selalu membeli tanpa pikir panjang	2, 3, 4, 5	1	5
2	Reaktif	keinginan untuk membeli, tingginya motivasi untuk membeli suatu barang	7, 8, 9	6	4
3	Perasaan bersalah pasca pembelian	Merasa menyesal setelah melakukan pembelian, merasa barang yang dibeli sebetulnya tidak terlalu diperlukan	10, 11	12, 13	4
Total					13

Dari tabel diatas terdapat item favorable yaitu item 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, dan 11 sedangkan item unfavorable yaitu item 1, 6, 12, dan 13.

3.4.2 Skala Perilaku Berhutang

Penggunaan skala pada penelitian ini adalah skala *dissaving* (perilaku berhutang) oleh Wibowo (2016) yang disusun berdasarkan indikator dari Katona, dengan aspek yaitu tidakmamp memenuhi pengeluaran yang diperlukan dari pendapatan, enggan menjaga pengeluaran biasa pada tingkat pendapatan, kesediaan untuk membuat pengeluaran yang tidak biasa. Skala ini didapatkan nilai

validitas sebesar 0,776 dan nilai reliabilitas sebesar 0,902 dengan jumlah item sebanyak 22 item.

Tabel 3.2
Blueprint skala Perilaku Berhutang sebelum Try Out

No	Aspek	Indicator	Aitem		Jumlah aitem
			Favorable	Unfavorable	
1	Ketidakmampuan menyesuaikan antara pengeluaran dan pendapatan	Pemasukan yang diterima lebih kecil dari pada pengeluaran, ketidak mampuan dalam mengatur keuangan	3, 9, 10, 17	1, 11, 12, 13,	8
2	Enggan menjaga pengeluaran sesuai dengan tingkat pendapatan	Pendapatan yang selalu habis dan tidak mampu mengendalikan pengeluaran	18, 19, 22	2, 4, 8, 15	7
3	Kesediaan membuat pengeluaran yang tidak biasa	Terus melakukan pengeluaran meskipun tidak memiliki uang, Terus melakukan pembelian walaupun keadaan uang sedang menipis, Membeli barang diluar kemampuan ekonomi	6, 7, 14, 20	5, 16, 21	7
Total					22

Dari tabel diatas terdapat item favorable yaitu item 3, 6, 7, 9, 10, 14, 17, 18, 19, 20, dan 22 sedangkan item unfavorable yaitu item 1, 2, 4, 5, 8, 11, 12, 13, 15, 16, dan 21.

3.5 Validitas Alat Ukur

Pengujian validitas instrumen menggunakan teknik pengujian validitas konstruksi (*construct validity*). Dalam hal ini setelah instrumen dikonstruksi tentang aspek-aspek yang akan diukur dengan berlandaskan teori tertentu, maka selanjutnya dikosultasikan dengan ahli. Tenaga ahli yang digunakan umumnya mereka yang telah bergelar doktor sesuai dengan lingkup yang diteliti. Setelah pengujian dari ahli selesai, kemudian di uji coba ke lapangan. Dan hasil data kemudian ditabulasikan (Sugiyono, 2016).

(Azwar, 2014). Valid tidak nya alat ukur tergantung pada mampu tidak nya alat ukur tersebut mencapai tujuan pengukuran yang dikehendaki dengan tepat.

3.6 Reliabilitas Alat Ukur

Reliabilitas adalah terjemahan dari kata *reliability* yang berasal dari kata *rely* dan *ability*. Reliabilitas memiliki beberapa arti atau pun nama lainnya seperti keterpercayaan, keandalan, keajengan, kestabilan, konsistensi dan lain sebagainya, akan tetapi ide pokok yang terkandung dalam konsep reliabilitas itu sendiri adalah sejauh mana tingkat dari pengukuran dapat dipercaya (Azwar, 2014).

Tujuan uji reliabilitas itu sendiri adalah untuk mengetahui sejauh mana alat ukur mempunyai konsistensi yang relative tetap jika dilakukan pengukuran terhadap kelompok subjek yang berbeda, selama aspek-aspek yang diukur dalam diri subjek memang belum berubah. Tinggi rendahnya reliabilitas ditunjukkan secara empiric oleh koefisien reliabilitas. Semakin tinggi koefisien berarti menunjukkan tingkat reliabilitas yang semakin baik (Azwar, 2014).

Koefisien reliabilitas yang mendekati 1,0 maka semakin tinggi reliabilitasnya, sebaliknya jika reliabilitasnya mendekati angka 0, maka semakin rendah tingkat reliabilitasnya. Untuk meningkatkan reliabilitas skala itu sendiri dilakukan seleksi butir skala dengan cara menghitung koefisien korelasi antara nilai subjek pada butir skala yang bersangkutan dengan skor total skala (indeks daya beda item).

Sebelum dilakukan uji reliabilitas, peneliti terlebih dahulu melakukan uji daya diskriminasi dengan tujuan memilih aitem yang memiliki daya beda aitem $\geq 0,25$. Hal ini dilakukan untuk menaikkan nilai reliabilitas skala yang diuji. Kriteria pemilih aitem berdasar korelasi aitem total, Azwar (2014) menyatakan bahwa pada indeks daya diskriminasi aitem $\geq 0,30$ dianggap memuaskan. Jumlah aitem yang lolos ternyata masih tidak mencukupi jumlah yang diinginkan, maka dapat menurunkan sedikit batas kriteria menjadi 0,25 agar jumlah aitem yang diinginkan tercapai.

3.7 Analisis Data

3.7.1 Uji Normalitas

Uji normalitas bermaksud untuk menguji apakah didalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi yang normal (Ghozali, 2018). Sugiyono (2016) uji normalitas dapat dilakukan dengan uji *Kolmogrov-Smirnov* dengan kriteria tertentu yaitu jika hasil signifikansi $p > 0,05$ artinya residual berdistribusi normal. Kaidah yang dipakai, ketika p dari nilai Z (*Kolmogrov-Smirnov*) $p > 0,05$ maka sebarannya berdistribusi normal, dan sebaliknya jika $p < 0,05$ maka sebarannya tidak berdistribusi normal.

3.7.2 Uji Linieritas

Menurut Sugiyono (2016) dipakai untuk mengetahui variabel terikat dan variabel bebas mempunyai hubungan linier atau tidak secara signifikan. Pengujian ini bertujuan untuk melihat serta mengetahui bentuk korelasi antara variabel bebas dengan variabel terikat. Pengujian ini bertujuan untuk melihat serta mengetahui bentuk korelasi antara variabel bebas dengan variabel terikat. Uji linieritas pengaruh yang dilakukan terhadap variabel *compulsive buying* dengan perilaku berhutang pada ASN untuk mengetahui linier atau tidaknya, digunakan uji linieritas. Kaidahnya dengan melihat nilai p dari nilai F (*Deviation from linearity*). Jika $p > 0,05$ maka datanya bersifat linier, juga sebaliknya jika $p < 0,05$ maka datanya tidak bersifat linier.

3.7.3 Uji Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah dari penelitian. Dikatakan sementara karena jawaban diberikan hanya didasarkan dari teori yang relevan saja, belum didasari dari fakta-fakta empiris yang didapat melalui pengumpulan data (Sugiyono, 2016). Uji asumsi atau uji prasyarat analisis yang terdiri dari uji normalitas data, dan uji linieritas dilakukan, selanjutnya dilakukan uji hipotesis. Sebagaimana telah ditemukan sebelumnya bahwa penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara *compulsive buying* dengan perilaku berhutang pada ASN. Teknik statistic yang digunakan pada penelitian ini adalah uji analisis statistic *correlation product moment* yang bertujuan untuk menguji hipotesis asosiatif (uji hubungan) dua variabel antara satu variabel bebas dengan satu variabel terikat. Analisis data menggunakan bantuan aplikasi SPSS versi 23.0.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Persiapan Penelitian

4.1.1 Orientasi Kancan Penelitian

Tahap pertama yang dilakukan adalah menentukan tempat penelitian, subjek penelitian dan mempersiapkan segala keperluan dalam penelitian, seperti skala. Peneliti menentukan subjek penelitian sesuai karakteristik yang sudah ditentukan terlebih dahulu yaitu Aparatur Sipil Negara (ASN) Dinas Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang (PUPR) Provinsi Riau.

Dinas PUPR Provinsi Riau terbentuk setelah ditetapkannya undang-undang darurat No. 19 Tahun 1957, yaitu lembaga pemerintah yang bertanggung jawab langsung kepada Presiden. Visi Dinas PUPR Provinsi Riau yaitu terwujudnya Provinsi Riau yang maju, masyarakat sejahtera, berbudaya melayu dan berdaya saing tinggi, menurunnya kemiskinan, tersedianya lapangan kerja serta pemantapan aparatur. Sedangkan Misi Dinas PUPR Provinsi Riau adalah meningkatkan pembangunan infrastruktur, meningkatkan pelayanan pendidikan, mewujudkan pemerintahan yang handal dan terpercaya serta pemantapan kehidupan politik, pembangunan masyarakat yang berbudaya melayu, beriman dan bertaqwa, serta memperkuat pembangunan pertanian dan perkebunan.

Peneliti mengurus surat izin penelitian ke Tata Usaha Fakultas Psikologi, mengenai izin penelitian ini peneliti bekerja sama dengan teman peneliti yang satu angkatan untuk mendapatkan izin penelitian dari Dinas Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang (PUPR) dan peneliti secara bersamaan dengan teman peneliti tersebut untuk mengambil data ke lapangan.

4.1.2 Pengembangan Alat Ukur

Tahapan yang dilakukan sebelum melakukan penelitian adalah mempersiapkan alat ukur. Alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini adalah *compulsive buying* dan perilaku berhutang

4.1.1.1 Skala *Compulsive Buying*

Skala yang digunakan untuk penelitian ini adalah skala *compulsive buying* oleh Wibowo (2016) dan nilai reliabilitasnya sebesar 0,760 dan tidak mengubah isi dari skala tersebut. Tahapan yang dilakukan adalah menguji coba (*try out*) skala pada Aparatur Sipil Negara (ASN) di Kabupaten Kuantan Singingi. Setelah dilakukan uji coba skala, diperoleh nilai reliabilitas sebesar 0,850 dan peneliti menggugurkan 2 butir aitem pada skala ini dikarenakan memiliki nilai daya beda aitem $\leq 0,25$.

Table 4.1
Blueprint skala Compulsive Buying

Aspek	Favorable	Unfavorable
Kecenderungan untuk menghabiskan	2,3,4,5	1
Reaktif	7,8,9,	6
Perasaan bersalah pasca Pembelian	10	11
Total		11 aitem

4.1.1.2 Skala Perilaku Berhutang

Skala yang digunakan untuk penelitian ini adalah skala *dissaving* (perilaku berhutang) oleh Wibowo (2016) yang disusun berdasarkan indikator dari Katona dengan nilai reliabilitas 0,902 dan tidak mengubah isi dari skala tersebut. Tahapan yang dilakukan juga sama yaitu menguji coba (*try out*) skala dengan menggunakan subjek Aparatur Sipil Negara di Kabupaten Kuantan Singingi. Setelah dilakukan uji coba (*try out*) skala, diperoleh nilai reliabilitas sebesar 0,889 dan peneliti tidak menggugurkan aitem yang ada pada skala, karena pada aitem skala perilaku berhutang ini memiliki nilai daya beda aitem $\geq 0,25$.

Table 4.2
Blueprint skala Perilaku Berhutang

Aspek	Favorable	Unfavorable
Ketidak mampuan menyesuaikan pengeluaran dan pendapatan	3,9,10,17	1,11,12,13
Keengganan menjaga pengeluaran Sesuai dengan tingkat pendapatan	18,19,22	2,4,8,15
Kesediaan membuat pengeluaran yang tidak biasa	6,7,14,20	5,16,21
Total		22 aitem

4.2 Pelaksanaan Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada tanggal 5 Maret sampai dengan 9 April 2020 dengan jumlah sampel 220 Aparatur Sipil Negara (ASN) Dinas Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang (PUPR) Provinsi Riau. Peneliti menjelaskan tujuan dan maksud peneliti membagikan skala, kemudian peneliti menjelaskan cara pengisian dari skala tersebut sebelum peneliti membagikan skala kepada sampel penelitian. Skala diberikan kepada sampel dan diambil kembali dari sampel pada hari itu juga.

4.3 Deskripsi Data Penelitian

Peneliti melakukan deskripsi data penelitian mengenai hubungan *compulsive buying* dengan perilaku berhutang pada Aparatur Sipil Negara (ASN) Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang (PUPR) Provinsi Riau. Setelah mendapatkan hasil lapangan tentang *compulsive buying* dan perilaku berhutang dan memasukan data ke dalam exel, peneliti kemudian mengolah

data menggunakan aplikasi SPSS versi 23.0, dan diperoleh data sebagai berikut :

Tabel 4.3
Deskripsi Data Penelitian

Variabel Penelitian	Skor x yang diperoleh (empirik)				Skor x yang dimungkinkan (hipotetik)			
	XMin	XMax	Mean	SD	XMin	XMax	Mean	SD
Perilaku berhutang	25	59	44.72	6.584	22	110	66	14.66
<i>Compulsive buying</i>	14	34	23.81	4.304	11	44	27.5	5.5

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa untuk data hipotetik nilai *mean* (rata-rata) untuk perilaku berhutang ialah 66 dengan standar deviasi sebesar 14.66, sedangkan nilai *mean* yang diperoleh variabel *compulsive buying* adalah 27.5, dengan standar deviasi 5.5. Dilihat dari data empirik dengan menggunakan aplikasi SPSS 23.0 diperoleh nilai *mean* untuk perilaku berhutang adalah 44.72 dengan standar deviasi 6.584. Sedangkan untuk variabel *compulsive buying* diperoleh nilai *mean* sebesar 23.81 dengan standar deviasi 4.304.

Dari tabel diatas, maka skor perilaku berhutang dengan *compulsive buying* dibuat kategorisasi. Kategorisasi bertujuan untuk mengelompokkan kelompok-kelompok terpisah secara berjenjang menggunakan aspek yang akan diukur. Pengelompokan dilakukan berdasarkan pada data empirik dari tabel 4.3. Rumus kategorisasi pada penelitian ini dapat dilihat dari tabel 4.4 sebagai berikut.

Tabel 4.4
Rumus Kategorisasi

Kategori	Rumus
Sangat tinggi	$X \geq M + 1,5 SD$
Tinggi	$M + 0,5SD \leq X < M + 1,5 SD$
Sedang	$M - 0,5 SD \leq X < M + 0,5 SD$
Rendah	$M - 1,5 SD \leq X < M - 0,5 SD$
Sangat rendah	$X < M - 1,5 SD$

Keterangan :

M : Mean Empirik

SD : Standar Deviasi

Dilihat dari table diatas, maka untuk variable perilaku berhutang dan *compulsive buying* dalam penelitian ini terbagi dari 5 bagian yaitu, sangat tinggi, tinggi, sedang, rendah, dan sangat rendah. Untuk kategori skor perilaku berhutang dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.5
Rentang Nilai dan Kategorisasi Subjek Skala Perilaku Berhutang

Kategorisasi	Rentang nilai	f	%
Sangat Tinggi	$X \geq 59$	58	26,4
Tinggi	$41 \leq X < 48$	69	31,4
Sedang	$35 \leq X < 41$	77	35
Rendah	$25 \leq X < 35$	15	6,8
Sangat rendah	$X < 25$	1	0,4
Jumlah		220	100

Berdasarkan hasil dari tabel 4.5 diatas dapat dilihat pada variable perilaku berhutang menunjukkan sebagian besar subjek penelitian ini memiliki skor perilaku berhutang berada dikategori sedang sebanyak 77 dari 220 yang menjadi subjek dengan presentasi sebesar 35%.

Tabel 4.6
Rentang Nilai dan Kategorisasi Subjek Skala Copulsive Buying

Kategorisasi	Rentang nilai	f	%
Sangat Tinggi	$X \geq 34$	65	29,5
Tinggi	$21 \leq X < 25$	64	29,1
Sedang	$17 \leq X < 21$	80	36,4
Rendah	$14 \leq X < 17$	10	4,6
Sangat rendah	$X < 14$	1	0,4
Jumlah		220	100

Berdasarkan hasil dari tabel 4.6 diatas dapat dilihat pada variable *compulsive buying* menunjukkan bahwa sebagian besar subjek penelitian ini memiliki skor perilaku berhutang berada dikategori sedang sebanyak 80 dari 220 yang menjadi subjek dengan presentasi sebesar 36,4%.

Adapun kategori usia menurut Departemen Kesehatan Republik Indonesia (2009) yaitu : balita (0-5 tahun), kanak-kanak (5-11 tahun), remaja awal (12-16 tahun), remaja akhir (17-25 tahun), dewasa awal (26-35 tahun), dewasa akhir (36-45 tahun), lansia awal (46-55 tahun), lansia akhir (56-65 tahun), dan manula (65 tahun keatas).

Subjek pada penelitian ini hanya terdapat empat kategori usia saja, kategori usia tersebut adalah remaja akhir, dewasa awal, dewasa akhir, dan lansia awal. Setelah data subjek dikelompokkan sesuai kategori usia masing-masing kemudian data diolah menggunakan bantuan aplikasi SPSS versi 23.0.

Tabel 4.7

Rentang Usia	Frekuensi	Persentase
Remaja Akhir (17-25)	31	14.1
Dewasa Awal (26-35)	105	47.7
Dewasa Akhir (36-45)	60	27.3
Lansia Awal (46-55)	24	10.9
Total	220	100

Dari hasil tabel diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat empat kategori usia yang secara signifikan berbeda kecenderungan untuk melakukan pembelian secara kompulsif. Pada kategori usia dewasa awal memiliki persentase yang tinggi 47,7% yang artinya lebih

cenderung melakukan pembelian secara kompulsif, diikuti oleh dewasa akhir 27,3%, remaja akhir 14,1%, dan lansia awal mempunyai kecenderungan pembelian secara kompulsif sangat rendah yaitu hanya 10,9%

4.4 Analisis Data

4.4.1 Uji Asumsi

Sebelum dilakukan uji hipotesis telah dilakukan uji asumsi yang terdiri dari uji normalitas dan uji linieritas.

4.4.1.1 Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan dengan tujuan apakah data yang diteliti telah mengikuti distribusi normal atau tidak. Uji normalitas dilakukan pada kedua variabel yaitu variabel perilaku berhutang dan *compulsive buying* dianalisa dengan bantuan program SPSS versi 23.0. Jika data yang didapatkan normal, artinya tidak ada perbedaan signifikan antara jumlah subjek yang diamati dengan jumlah subjek menggunakan teoritis kurva. Seharusnya, bila ρ dari nilai Z (*kilmogrov-Smirnov*) $>0,05$ maka sebaran normal, sebaliknya jika $\rho < 0,05$ maka sebaran dapat dikatakan tidak normal (Hadi, 2000). Berdasarkan analisis data yang dilakukan dengan menggunakan *one sample kolgomorov-smirnov test* maka didapatkan hasil seperti di tabel 4.7

Tabel 4.8
Hasil Uji Normalitas

Variabel	Signifikansi	Keterangan
Perilaku <i>Berhutang</i>	0,068 ($\rho > 0,05$)	Normal
<i>Compulsive Buying</i>	0,059 ($\rho > 0,05$)	Normal

Hasil uji normalitas diatas menunjukkan bahwa variabel perilaku berhutang memiliki nilai signifikansi 0,068 ($\rho > 0,05$) dan variabel *compulsive buying* 0,059 ($\rho > 0,05$). Artinya, dapat dilihat kedua data dari kedua variabel yaitu perilaku berhutang dan *compulsive buying* berdistribusi normal.

4.4.1.2 Uji Linearitas

Uji linieritas dilakukan dengan tujuan untuk melihat bentuk hubungan antara kedua variabel penelitian. Variabel bebas akan cenderung diikuti oleh variabel terikat apabila terdapat nilai $\rho > 0,05$ maka kedua variabel dikatakan linier, begitupun sebaliknya jika $\rho < 0,05$ maka kedua variabel dikatakan tidak linier (Hadi, 2000). Berdasarkan hasil uji linieritas yang telah dilakukan, nilai perhitungan *deviation from linierity* untuk perilaku berhutang dan *compulsive buying* menghasilkan $F(\text{deviation}) = 2,439$ dengan $\rho = 0,001$ ($\rho < 0,05$). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa perilaku berhutang dan *compulsive buying* adalah linier.

4.4.2. Uji Hipotesis

Hipotesis yang diberikan dalam penelitian ini adalah adanya hubungan yang positif antara perilaku berhutang dengan *compulsive buying* pada Aparatur Sipil Negara (ASN). Analisis yang dilakukan

memakai teknik korelasi *Pearson Product Moment*. Berdasarkan hasil uji korelasi antara perilaku berhutang dengan *compulsive buying*, maka diperoleh nilai koefisien korelasi (r) = 0,748 dan nilai signifikansi 0,000 ($\rho < 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa terdapat korelasi positif yang signifikan antara perilaku berhutang dengan *compulsive buying* pada Aparatur Sipil Negara (ASN) Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang (PUPR) Provinsi Riau. Semakin tinggi *compulsive buying* Aparatur Sipil Negara (ASN) maka semakin tinggi pula perilaku berhutang pada Aparatur Sipil Negara (ASN) dan juga sebaliknya semakin rendah *compulsive buying* Aparatur Sipil Negara (ASN) maka semakin rendah pula perilaku berhutang pada Aparatur Sipil Negara (ASN). Dengan demikian hasil uji analisis data ini menyatakan bahwa hipotesis dalam penelitian ini diterima.

Berdasarkan hasil uji determinan nilai koefisien (*r-squared*) dalam penelitian ini sebesar 0,560. Yang artinya, *compulsive buying* memberikan sumbangan efektif sebesar 56% terhadap perilaku berhutang, sedangkan sisanya sebesar 44% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

4.5 Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan teknik korelasi *Pearson Product Moment* diketahui terdapat hubungan positif antara perilaku berhutang dengan *compulsive buying* pada Aparatur Sipil Negara (ASN)

Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang (PUPR) Provinsi Riau. Hal ini ditunjukkan dengan adanya nilai koefisien korelasi (r) = 0,748 dan nilai signifikansi 0,000 ($\rho < 0,05$). Artinya, semakin tinggi perilaku berhutang yang dilakukan oleh (ASN) maka semakin tinggi *compulsive buying* pada (ASN) dan juga sebaliknya jika semakin rendah perilaku berhutang yang dilakukan oleh (ASN) maka semakin rendah *compulsive buying* pada (ASN). Sumbangan efektif sebesar 56% terhadap perilaku berhutang, sedangkan sisanya sebesar 44% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Penelitian yang dilakukan oleh Wibowo (2016) menunjukkan bahwa adanya korelasi positif antara *compulsive buying* dan perilaku berhutang. Setiap manusia memiliki kebutuhan yang berbeda-beda, perkembangan saat ini menuntun seseorang untuk kebutuhan akan penghargaan dirinya. Modernisasi saat ini juga membuat seseorang berlomba-lomba dalam peningkatan harga diri mereka dan membuat mereka ingin selalu tampil berkelas agar tidak ketinggalan zaman dan tidak merasa dikucilkan oleh lingkungan. Penelitian yang dilakukan Kurnia (2012) menunjukkan individu yang memiliki kartu kredit akan lebih rentan untuk berbelanja secara kompulsif, artinya ketika individu memiliki kartu kredit ia akan lebih rentan untuk berbelanja yang berlebihan dan tidak terkontrol dari pada individu yang tidak memiliki kartu kredit. Hal ini disebabkan adanya kemudahan bertransaksi dan tidak terdesak untuk melakukan pembayaran

saat itu juga sehingga dapat berbelanja meskipun tidak membawa atau memiliki uang tunai.

Penelitian yang dilakukan oleh Roberts (1998) menyatakan bahwa terdapat hubungan positif antara *compulsive buying* dengan penghargaan diri yang rendah, status sosial yang dipersepsikan dan fantasi. Menurut Scherhorn rasa percaya diri yang rendah itu sering dijumpai pada individu yang mempunyai perilaku *compulsive buying* (Titin 2010).

Individu yang ekonomi menengah ke atas dan juga memiliki penghasilan tetap dan bernilai tinggi tidak menutup kemungkinan untuk tidak melakukan pembelian yang ekstrim dan dilakukan secara berulang-ulang agar mendapatkan peningkatan harga diri dan status sosial dilingkungan rumah atau pun lingkungan kerjanya. Hal ini yang akan mengakibatkan dan berdampak pada finansial individu tersebut yang secara tidak sadar ia ketahui dan sewaktu-waktu ketika keadaan finansial sedang menurun namun keinginannya untuk mendapatkan sesuatu barang belum tercapai maka ia akan mencari cara untuk memenuhi keinginannya tersebut seperti meminjam uang pada kerabatnya atau dengan menggunakan kartu kredit yang ia miliki dan lain sebagainya. Individu yang memiliki permasalahan dalam aspek finansialnya cenderung mengambil keputusan untuk berhutang kepada orang lain (Shohib, 2015).

Penelitian yang dilakukan oleh (Achtziger dkk, 2015) menurutnya kontrol diri menunjukkan hubungan yang signifikan terhadap perilaku pembelian secara kompulsif, dan pembelian kompulsif berpengaruh

terhadap perilaku berhutang individu. Individu yang memiliki kontrol diri yang rendah lebih cenderung untuk melakukan perilaku berhutang (Nurmalina dan Sulastri, 2019).

Berdasarkan pembahasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa kurangnya kontrol diri dapat berdampak pada *compulsive buying* yang mana menjadi salah satu *predictor* dari perilaku berhutang.

Penelitian ini masih memiliki kelemahan yaitu populasi yang sedikit berjumlah 550 Aparatur Sipil Negara (ASN) dengan sampel penelitian 220 Aparatur Sipil Negara. Dengan demikian diharapkan untuk selanjutnya penelitian dengan pembahasan yang sama bisa dilakukan dengan jumlah populasi yang lebih besar agar bisa digeneralisasikan dengan kelompok subjek yang lebih luas.

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa adanya hubungan positif antara *compulsive buying* dengan perilaku berhutang pada Aparatur Sipil Negara (ASN) Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang (PUPR) Provinsi Riau. Hal ini ditunjukkan dengan adanya nilai koefisien korelasi (r) = 0,748 dan nilai signifikansi 0,000 ($\rho < 0,05$). Artinya, semakin tinggi *compulsive buying* maka semakin tinggi perilaku berhutang, sebaliknya semakin rendah *compulsive buying* maka semakin rendah perilaku berhutang.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan diatas, peneliti memberikan saran yang didasari dari kelemahan penelitian ini, yaitu :

- 1) Kepada ASN ataupun masyarakat luas agar bisa lebih mengontrol diri dalam membuat keputusan membeli suatu barang dan memperhatikan urgensi barang tersebut, supaya tidak terjadinya perilaku berhutang dan menyebabkan macet kredit atau terlilit hutang.
- 2) Kepada individu dengan usia dewasa awal sebaiknya lebih berhati-hati untuk mengambil keputusan dan menyikapi suatu keinginan membeli hanya didasari oleh gengsi dan tidak memperdulikan akan kepentingan dari apa yang dibeli tersebut.

- 3) Kepada peneliti selanjutnya untuk memperbaharui reliabilitas dan validitas skala tersebut sebaiknya melakukan *try out* (uji coba) skala terlebih dahulu. Dalam penelitian ini memiliki kekurangan dalam jumlah populasi, maka dari itu peneliti selanjutnya dapat dilakukan dengan populasi yang lebih besar lagi agar dapat digeneralisasikan pada kawasan yang lebih luas. Peneliti selanjutnya yang ingin membahas dengan tema yang sama disarankan agar mempertimbangkan variabel lainnya yang menjadi *predictor* yang mempengaruhi perilaku berutang, seperti: perilaku konsumtif, kontrol diri, gaya hidup dan lain lain. Dampak dari perilaku berutang, seperti kecemasan, terganggunya keharmonisan rumah tangga dan lain sebagainya yang juga dapat dipertimbangkan untuk diteliti. Peneliti selanjutnya, juga bisa melanjutkan penelitian dengan fenomena yang sama akan tetapi subjek yang digunakan adalah rentang usia dewasa awal atau 26 sampai 35 tahun.

DAFTAR PUSTAKA

- Azwar, S. (2014). *Reliabilitas dan Validitas* (ed 4). Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Achtziger, Anja., Hubert, Marco., Kenning, Peter., Raab, Gerhard., Reisch, Lucia. (2015). Debt out of control: the link between self-control, compulsive buying, and real debt. *Journal of economic psychology*. 49, 141-149
- Brotoharsojo, H. (2001). *Psikologi Ekonomi & Konsumen*. Jakarta: Universitas Indonesia
- Collins, H. (1993). *Dictionary of Economics*. Glasgow: Harper Collins Publisher
- Dyanti, C. D. (2019). Hubungan Antara Compulsive Buying dengan Perilaku Berhutang. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. 1(11): 348-360
- Feist, Jess, Fest, Gregory J. (2013). *Teori kepribadian* (ed 7 buku 2). Jakarta: Salemba Humanika
- Farzana, Jihad, M., Adriana & Rohaida, B. (2015). Compulsive Buying: What is Behind the Curtain?. *Journal of International Business School*. 8(7)
- Ghozali. (2018). *Aplikasi statistic analisis multivariate* (ed 9). Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Manara, Muh Untung., Hidayat, Rahmat. (2011). System Tujuan Konsumen pada Tawaran Berhutang. *Jurnal Psikologi Islam*. 8(1). 117-140
- Kurnia, L. (2012). Hubungan Antara Self Esteem dan Compulsive Buying Pada Wanita Dewasa Muda [Skripsi]. Program Sarjana Universitas Indonesia: Jakarta
- Lee, H.S., and Workman, J. (2015). Compulsive Buying and Branding Phenomena. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*.1(3): DOI 10.1186/s40852-015-0004-x
- Nurmalina dan Sulastri. (2019). Hubungan antara self control dengan perilaku berhutang pada mahasiswa Fakultas x Universitas Muhammadiyah Lampung. *Anfusina: Journal of Psychology*
- Nazir, M. (2005). *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia
- O'Guinn, T. C., and R. J. Faber. (1989). Compulsive Buying: Aphenomenological Exploration. *Journal of Consumer Research*, 16: 147-157
- Qoryama, U, M. (2017). Hubungan Antara Materialisme dan Perilaku Compulsive Buying. [Skripsi]. Program Sarjana Universitas Negeri Semarang: Jawa Tengah

- Robert, J.A. (1998). Compulsive Buying Among Collage Student: An Investigation of its Antecedents, Consequences, and Implications for Public Policy. *Journal of Consumer Affair*. DOI: 10.1111/j.1745-6606.1998.tb00411.x
- Roland, Y. (2009). Kecenderungan Perilaku Membeli Kompulsif (*compulsive buying*) pada Wanita Dewasa Muda yang Bekerja dan Belum Menikah. [*Skripsi*]. Program Sarjana Universitas Muhammadiyah Yogyakarta: Yogyakarta
- Rihani. (2018). Hubungan antara perilaku konsumtif dengan perilaku berhutang di kalangan mahasiswa. [*Skripsi*]. Program Sarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta: Solo
- Renanita dan Hidayat. (2013). Faktor-faktor Psikologis Perilaku Berhutang pada Karyawan Berpenghasilan Tetap. *Jurnal Psikologi*. 40(1): 92-101
- Sari, K. R. (2016). Kecenderungan Perilaku *compulsive buying* pada Masa Remaja Akhir di Samarinda. *Jurnal Psikologi*, 4(4): 361-372
- Shahjehan, Asad., Saifullah, Kaleem., Zeb, Kaleem., Qureshi, Andleeb Qureshi, Jaweria. (2012). The effect of personality on impulsive and compulsive buying behaviors. *African Journal of business management*. DOI: 10.5897/AJBM11.2275
- Sugiyono. (2012). *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. (2017). *Metode penelitian*. Bandung: Alfabeta
- Shohib, M. (2015). Sikap Terhadap Uang dan Perilaku Berhutang. *Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan*, 03(01): 132-141
- Wibowo, P. K. (2016). Hubungan Compulsive Buying dengan Perilaku Berhutang. [*Skripsi*]. Program Sarjana Universitas Muhammadiyah Malang: Jawa Timur
- Yuswalina. (2013). Hutang-Piutang dalam Perspektif Fiqh Muamalah di Desa Ujung Tanjung Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin. *Jurnal Dakwah dan Komunikasi*. *Intizar*, 19(2).