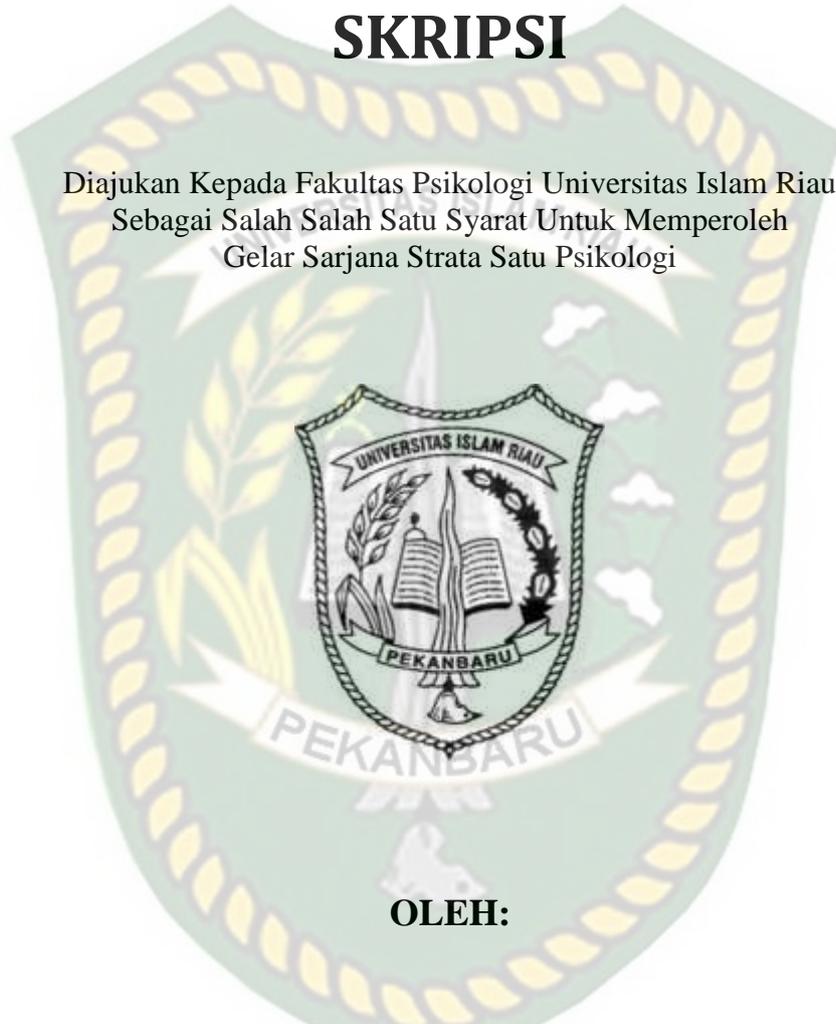


**HUBUNGAN ANTARA QANA'AH DENGAN PERILAKU
KONSUMTIF PADA REMAJA KOTA PEKANBARU**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau
Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Strata Satu Psikologi



OLEH:

**EMI WAHYUNI NASUTION
158110152**

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU**

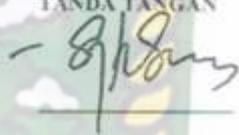
2020

LEMBAR PENGESAHAN

**HUBUNGAN ANTARA QANA'AH DENGAN PERILAKU KONSUMTIF
PADA REMAJA KOTA PEKANBARU**

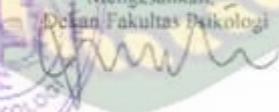
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
EMI WAHYUNI NASUTION
158110152

Telah Dipertahankan Di Depan Tim Penguji Pada Tanggal
28 Agustus 2020

<p>DEWAN PENGUJI</p> <p>Sigit Nugroho, M.Psi., Psikolog</p> <p>Syarifah Farradina, M.A</p> <p>Yanwar Arief, M.Psi., Psikolog</p>	<p>TANDA TANGAN</p> <p></p> <p></p> <p></p>
---	---

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

Pekanbaru, September 2020
Mengesahkan,
Dean Fakultas Psikologi


(Yanwar Arief, M. Psi., Psikolog)

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Emi Wahyuni Nasution

Npm : 158110152

Judul Skripsi : Hubungan Antara Qana'ah dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja Kota Pekanbaru

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini adalah karya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan disuatu perguruan tinggi manapun. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka. Jika terdapat hal-hal yang tidak sesuai dengan isi pernyataan ini, maka saya bersedia gelar gelar kesarjanaan saya dicabut.

Pekanbaru, 28 Agustus 2020

Yang Menyatakan,



EMERAI
GPRS
No. 158110152
5000

Emi Wahyuni Nasution
158110152

HALAMAN PERSEMBAHAN

Sebagai wujud syukur saya kepada Allah SWT, skripsi ini saya persembahkan khususnya kepada Ayah dan Mamak tercinta. Semua ini adalah wujud syukur kepada mereka yang telah memberikan semangat, inspirasi, motivasi dan dukungan baik materil maupun moril kepada saya. Terimakasih untuk Doa yang kupercayakan mampu meluluhkan segalanya, terimakasih telah menjadi tempat ternyaman untukku pulang, terimakasih telah menghujaniku dengan cinta dan kasih sayang, terimakasih untuk segala nasehat dan kesabaran yang telah diberikan kepada saya, terimakasih pula untuk setiap cucuran keringat yang keluar dari tubuhmu untuk menafkahi kami putra dan putrimu.

**Almamater Fakultas Psikologi Program Studi Ilmu Psikologi Universitas
Islam Riau yang Selalu Dibanggakan.**

HALAMAN MOTTO

*“Jangan meremehkan kekuatan Do’a dari kedua orangtua, karena Do’a mereka
bagaikan perisai dari segala bentuk ancaman dan kesulitan”*

Barang siapa meminta bantuan akal ia, akan meluruskannya.

Barang siapa meminta petunjuk pada ilmu ia akan mengarahkannya.

(Imam Ali Bin Abi Thalib)

Senyumlah saat bahagia, ia menjaga waspada.

Senyumlah pada saat duka, ia meneguhkan sabarnya.

Dan senyumlah saat berjuang, ia maniskan pengorbanan.

(Ust. Salim Afillah)

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum, wr.wb

Alhamdulillah rabbil'alamin, segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT, yang senantiasa memberikan rahmat dan hidayahnya kepada penulis dan atas izin-Nyalah sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **“Hubungan Antara Qana’ah Dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja Kota Pekanbaru”**. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana program studi strata I (SI) pada Fakultas Ilmu Psikologi Universitas Islam Riau. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Syafrinaldi, S.H., M.C.L selaku Rektor Universitas Islam Riau.
2. Bapak Yanwar Arief, M.Psi., Psikolog selaku Dekan Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau sekaligus Dewan Penguji Skripsi saya.
3. Bapak Dr. Fikri,. M.Si selaku Wakil Dekan I Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau.
4. Ibu Lisfarika Napitupulu, M.Psi., Psikolog Wakil Dekan II Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau.
5. Ibu Yulia Herawati, S.Psi., MA Wakil Dekan III Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau.

6. Ibu Juliarni Siregar, M.Psi., Psikolog Selaku Ketua Program Studi Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau.
7. Bapak Didik Widianoro, M.Psi., Psikolog Selaku Sekretaris Program Studi Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau.
8. Bapak Sigit Nugroho, M.Psi., Psikolog selaku pembimbing I yang telah dengan penuh kesabaran memberikan bimbingan, pengarahan, petunjuk serta dorongan sepenuhnya selama penulisan skripsi ini, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
9. Ibu Syarifah Farradina, S.Psi., M.A selaku pembimbing II yang telah memberikan nasihat, saran, kritik serta dorongan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
10. Bapak/Ibu dosen dan staff karyawan Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Terimakasih atas dukungan dan bantuannya yang sangat bermanfaat bagi penulis, serta telah memberikan ilmu dan berbagai pengalaman selama penulis belajar di Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau.
11. Kedua Orangtuaku, (H. Sangkot Rhidwan Nasution & Hj. Elli Suriani Lubis) terimakasih untuk setiap do'a, serta kekuatan, motivasi, dukungan, semangat dan nasihatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
12. Abangku Riskhon Khoiri Nasution, Kakakku Ema Surlianty Nasution, abangku Asrapi Nasution yang selalu memberikan dukungan dan semangatnya.

13. Terimakasih kepada Rani Maijoita S.Psi, Sarah Anggraini S.Psi, Tri Aginta Yuliantari, Indah Saridevin, Maria Lena Jayanti S.Pd, Dewi Anggreyani S.Psi, dan teman-teman seangkatan dan adik tingkat Fakultas Psikologi yang tidak dapat disebutkan namanya satu persatu yang telah memberikan bantuan, semangat, motivasi, nasihat, kritik dan saranya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
14. Kepada semua pihak yang telah bersedia membantu selama proses penyelesaian skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Penulis ucapkan terimakasih, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi banyak orang.

Seluruh rekan-rekan psikologi (angkatan 2015). Terimakasih atas segala apa yang telah kita jalani bersama, semoga pertemanan ini terus terjalin.

Pekanbaru, 28 Agustus 2020

Emi Wahyuni Nasution

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PERNYATAAN.....	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iiiv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian	6
BAB II LANDASAN TEORI	7
2.1 Perilaku Konsumtif	7
2.1.1 Pengertian Perilaku Konsumtif	7
2.1.2 Aspek-Aspek Perilaku Konsumtif.....	9
2.1.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumtif	10
2.2 Qana'ah	12
2.2.1 Pengertian Qana'ah	12
2.2.2 Aspek-Aspek Qana'ah	13
2.2.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Qana'ah.....	15
2.3 Hubungan Antara Qana'ah dengan Perilaku Konsumtif.....	16
2.4 Hipotesis.....	18
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	19
3.1 Identifikasi Variabel.....	19
3.2 Definisi Operasional.....	19
3.2.1 Perilaku Konsumtif	19
3.2.2 Qana'ah	19
3.3 Subjek Penelitian.....	20
3.3.1 Populasi penelitian	20

3.3.2 Sampel Penelitian.....	20
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	21
3.4.1 Skala Perilaku Konsumtif	21
3.4.2 Skala Qana'ah	24
3.5 Validitas Dan Reliabilitas Alat Ukur	27
3.5.1 Validitas	27
3.5.2 Reliabilitas	27
3.6 Metode Analisis Data.....	28
3.6.1 Uji Normalitas.....	28
3.6.2 Uji Linearitas.....	28
3.6.3 Uji Hipotesis	29
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	30
4.1 Orientasi Kancas Penelitian.....	30
4.2 Persiapan Penelitian	30
4.2.1 Proses Perizinan	30
4.2.2 Pelaksanaan Uji Coba	30
4.3 Pelaksanaan Penelitian.....	31
4.4 Data Demografi.....	32
4.5 Deskripsi Data Penelitian.....	33
4.6 Kategorisasi Variabel Penelitian.....	34
4.7 Hasil Penelitian	36
4.7.1 Uji Normalitas.....	36
4.7.2 Uji Linearitas.....	37
4.7.3 Uji Hipotesis	38
4.8 Pembahasan.....	39
BAB V PENUTUP.....	42
5.1 Kesimpulan	42
5.2 Saran.....	42

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 <i>Blueprint</i> Skala Perilaku Konsumtif sebelum <i>Try Out</i>	22
Tabel 3.2 <i>Blueprint</i> Skala Perilaku Konsumtif setelah <i>Try Out</i>	23
Tabel 3.3 <i>Blueprint</i> Skala Qana'ah sebelum <i>Try Out</i>	25
Tabel 3.4 <i>Blueprint</i> Skala Qana'ah setelah <i>Try Out</i>	26
Tabel 4.1 Penyebaran Sampel	32
Tabel 4.2 Deskripsi Data Penelitian	33
Tabel 4.3 Rumus Kategorisasi	34
Tabel 4.4 Rentang Nilai dan Kategorisasi Skor Qana'ah	34
Tabel 4.5 Rentang Nilai dan Kategorisasi Skor Perilaku Konsumtif	35
Tabel 4.6 Hasil Uji Normalitas	36
Tabel 4.7 Hasil Uji Linearitas	37
Tabel 4.8 Hasil Uji Hipotesis	38
Tabel 4.9 Hasil Uji Koefisien Determinasi	39

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 Skala Try Out

LAMPIRAN II Skala Penelitian

LAMPIRAN III Hasil Skoring Try Out dan Penelitian

LAMPIRAN IV Output SPSS



HUBUNGAN ANTARA QANA'AH DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PADA REMAJA KOTA PEKANBARU

Emi Wahyuni Nasution
158110152

FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

ABSTRAK

Perilaku konsumtif merupakan perilaku individu dalam membeli maupun menggunakan barang secara berlebihan, yang tidak didasarkan atas pertimbangan rasional serta lebih mementingkan faktor keinginan dari pada kebutuhan. Qana'ah diprediksi dapat mengontrol perilaku konsumtif remaja. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara Qana'ah dengan perilaku konsumtif. Pupulasi dalam penelitian ini adalah remaja kota pekanbaru dengan jumlah sample 350 subjek yang diambil dengan menggunakan teknik *Cluster random sampling*. Penggumpulan data menggunakan dua buah skala yaitu skala Qana'ah dan skala perilaku konsumtif. Data dianalisis dengan teknik analisis korelasi *product moment*. Hubungan menunjukkan bahwa terdapat hubungan negatif signifikan antara Qana'ah dengan perilaku konsumtif sebesar ($r = -0.554$, $p = 0.000$). Sumbangan efektif yang diberikan variabel Qana'ah terhadap perilaku konsumtif adalah 30,7%, sisanya dipengaruhi oleh variabel lain.

Kata Kunci: Perilaku Konsumtif, Qana'ah

**THE CORRELATION BETWEEN QANA'AH AND CONSUMPTIVE
BEHAVIOR ON ADOLESCENT IN PEKANBARU**

**Emi Wahyuni Nasution
158110152**

**FACULTY OF PSYCHOLOGY
ISLAMIC UNIVERSITY OF RIAU**

ABSTRACT

Consumptive behavior is individual behavior in buying or using goods excessively, which is no longer based on rational considerations and more concerned on the desire factor than the need itself. Qana'ah is assumed to be able to control consumptive behavior on adolescents. This study aims to determine the correlation between Qana'ah and consumptive behavior. The population in this study is adolescent in Pekanbaru with a total sample of 350 subjects who are taken by using the cluster random sampling technique. The data collection uses two scales, the Qana'ah scale and the consumptive behavior scale. The data is analyzed by using the product moment correlation analysis technique. The correlation shows that there is a significant negative correlation between Qana'ah and consumptive behavior ($r = -0.554$, $p = 0.000$). The effective contribution given by the Qana'ah variable to consumptive behavior is 30.7%, the rest is influenced by other variables.

Keywords: *Consumptive Behavior, Qana'ah*

العلاقة بين القناعة والسلوك الاستهلاكي لدى المراهقين بمدينة باكنبارو

إيمي وحيوني ناسوتيون

158110152

كلية علم النفس
الجامعة الإسلامية الرياوية

السلوك الاستهلاكي هو السلوك الفردي في شراء أو استخدام السلع القائمة على الاحتياجات بشكل مفرط، والتي لم تعد اعتبارات عقلانية أو أهتم الإرادة من الاحتياجات. يُتوقع أن تكون القناعة قادرة على السلوك الاستهلاكي لدى المراهقين. يهدف هذا البحث إلى التعرف على العلاقة بين السلوك الاستهلاكي والقناعة. كان المجتمع في هذا البحث مراهقين في باكنبارو مع عينة إجمالية من 350 شخصاً تم أخذهم باستخدام تقنية أخذ العينات العنقودية العشوائية. استخدم جمع البيانات مقياسين هما مقياس القناعة ومقياس السلوك الاستهلاكي. تم تحليل البيانات باستخدام تقنية تحليل ارتباط ضرب العزوم. تدل العلاقة على وجود علاقة سالبة دالة إحصائياً بين القناعة والسلوك الاستهلاكي ($r = -0.554$ ، $p = 0.000$). بلغت المساهمة الفعالة لمتغير القناعة في السلوك الاستهلاكي 7.30% والباقي يتأثر بمتغيرات أخرى.

الكلمات الرئيسية: السلوك الاستهلاكي، القناعة

Dokumen ini adalah Arsip Miitik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan zaman telah banyak merubah berbagai paradigma dan tata nilai hidup manusia termasuk dalam hal konsumsi barang. Barang-barang yang dahulu dianggap kebutuhan sekunder, telah menjadi kebutuhan primer dan barang-barang mewah. Bahkan barang-barang kebutuhan tersier pada saat ini telah banyak yang menjadi kebutuhan utama yang berupa fasilitas-fasilitas yang hanya membuat kesenangan semata. Seperti pembelian *smartphone*.

Indonesia adalah salah satu contoh negara yang sedang berkembang mengalami perubahan dikarenakan dampak era globalisasi. Hal ini membawa banyak pengaruh terhadap tatanan dan pola hidup masyarakat Indonesia, salah satu pengaruh yang sangat dirasakan adalah tingkat konsumtif dan daya beli masyarakat menjadi bertambah, akibatnya kebiasaan gaya hidup berubah dalam waktu yang relatif singkat menuju kearah yang kian mewah dan berlebihan.

Remaja merupakan salah satu contoh yang paling mudah terpengaruh dengan pola konsumsi yang berlebihan, serta mempunyai orientasi yang kuat untuk mengkonsumsi suatu prodak dan tidak berpikir hemat (Agustin, 2012). Remaja sering dijadikan target pemasaran berbagai produk industri, karena usia remaja adalah salah satu cobtuh yang mempengaruhi pasar potensial. Alasannya pola konsumsi seseorang terbentuk pada usia remaja, oleh karena

itu sifat remaja inilah yang dimanfaatkan oleh sebahagian produsen untuk memasuki pasar remaja. Usia remaja merupakan peralihan yang paling rentan dan lebih sensitif terhadap perkembangan yang terjadi disekitarnya.

Sejalan dengan data dari Marknetter's (2013) yang mengatakan bahwa penggerak ekonomi pasar merupakan kaum muda dengan rincian usia remaja dari 17-19 Tahun menempati pada urutan pertama sebesar 34%, dilanjutkan oleh remaja yang berusia 20-28 Tahun sebanyak 27%, kemudian yang berumur 28-35 Tahun sebanyak 21%, dan diatas 35 Tahun sebanyak 18%. dapat disimpulkan bahwa penggerak ekonomi pasar yang paling banyak adalah remaja yang berusia relatif muda. Sifat mereka yang mudah untuk dipengaruhi, akhirnya dapat mendorong munculnya berbagai gejala dalam perilaku membeli yang tidak wajar. Hal sejalan dengan penelitian yang dilakukan Wahyudi (2013) mengtakan membeli sesuatu barang tersebut bukan didasarkan kebutuhannya, melainkan dilakukan semata-mata hanya demi untuk kesenangan, sehingga menyebabkan seseorang menjadi lebih boros.

Salah satu fenomena yang dapat ditarik dari perilaku konsumtif adalah pembelian alat elektronik seperti *smartphone*. Berdasarkan hasil pra penelitian yang dilakukan di SMA Negeri 14 Pekanbaru pada tanggal 06 Desember 2019, menjelaskan bahwa siswa/i tersebut berusia 15-18 tahun. Mereka lebih menyukai *smartphone* jenis *Android* dari pada jenis *smartphone* lainnya. berdasarkan 30 responden siswa/i tersebut diketahui bahwa memiliki *smartphone* lebih dari satu buah.

Pre limeneri selanjutnya yang telah dilakukan peneliti Pada tanggal 07 Desember 2019 di Mall Plaza Snapelan Pekanbaru data awal penelitian ini dapat diketahui bahwa sebagian besar orang tua ikut mendampingi remaja membeli *smartphone* terbaru walau tidak semua remaja memutuskan untuk membeli sendiri.

Penelitian yang telah dilakukan Bintoro (2005) remaja memang sering dijadikan target pemasaran dalam penjualan *smartphone*. Remaja masih dalam tahap atau proses pencarian jati diri, sangat cenderung mudah dipengaruhi oleh lingkungan sekitar dan teman sebaya yang akhirnya dapat mendorong munculnya berbagai gejala dalam perilaku membeli yang tidak wajar. Selain itu remaja juga ingin menunjukkan bahwa dirinya mampu dalam mengikuti *mode* yang sedang berkembang saat ini, padahal *mode* itu sendiri selalu berubah-ubah sehingga para remaja tidak pernah puas dengan apa yang telah dimilikinya, serta mempunyai *smartphone* lebih dari satu buah yang menyebabkan munculnya perilaku yang konsumtif (Marindi & Nurwidawati, 2015).

Agama melarang bersikap berlebih-lebihan atau bersikap boros artinya dilarang berperilaku konsumtif. Menurut Hamka (2015) Qana'ah ialah menerima cukup atau menerima apa adanya, merasa ikhlas dengan kondisi apapun yang dialami. Agama mengajarkan untuk Qana'ah menerima diri apa adanya, merasa cukup atas apa yang telah didapat, merasa puas terhadap apa yang diberikan, serta menghindari diri dari rasa tidak puas dalam menerima pemberian Allah SWT kepada manusia. Qana'ah merupakan salah satu sifat

atau ajaran dalam agama Islam dimana individu yang tetap ridho, rela, dan merasa cukup atas apa yang telah Allah berikan, serta menjauhkan diri dari rasa tidak puas terhadap apa yang telah diberikan oleh-Nya (Shalahudin, 2013). Seseorang yang telah merasa cukup dengan apa yang telah ia miliki, yang sudah dapat memenuhi keperluan hidupnya, seperti pembelian *smartphone* sesuai kebutuhan.

Remaja yang berperilaku Qana'ah dapat menerima dirinya apa adanya, dan menggunakan barang yang seharusnya dengan kebutuhannya saja sehingga tidak terjadinya perilaku konsumtif. Remaja seharusnya bisa berperilaku sewajar saja tidak menggunakan hal-hal yang sifatnya berlebihan yang tujuannya hanya untuk pamer, gengsi dan mencari kesenangan semata. Menurut Al-Qur'an Surah Al-Isra' ayat ke 26-27 yang artinya:

“Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) dengan sangat boros. Karena sesungguhnya pemboros-boros itu adalah saudaranya syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada tuhanya”.

Berdasarkan ayat diatas dapat dijelaskan bahwa kita sebagai remaja janganlah menghamburkan uang atau harta secara boros, kerana mengkonsumsi barang yang berlebihan merupakan salah satu ciri khas dari masyarakat yang tidak mengenal tuhan. (Al-Arif & Amalia, 2010). Dapat ditarik kesimpulan dari latar belakang diatas bahwa perilaku konsumtif yang berlebihan dapat berdampak negatif bagi remaja. Kecenderungan perilaku

konsumtif terjadi karena mereka berada dalam masa transisi dan masih mudah dipengaruhi.

Sehingga dengan mudah dipengaruhi rayuan para produsen. serta dapat membelanjakan uang mereka untuk membeli *smartphone* model baru, padahal *smartphone* tersebut tidak terlalu amat diperlukan melainkan hanya untuk memuaskan diri saja. Hal tersebut dapat diminimalisir dengan berperilaku Qana'ah yaitu merasa cukup dengan apa yang ada yang telah dikaruniakan Allah kepadanya. Dengan begitu remaja dapat merasakan ketenangan dalam dirinya, tidak merasakan iri hati kepada orang lain, dan lebih mendekatkan diri kepada Allah.

Berdasarkan uraian diatas maka penelitian ini bertujuan untuk melihat bagaimana hubungan antara Qana'ah dengan perilaku konsumtif pada remaja Kota Pekanbaru.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka dapat dirumuskan masalah apakah ada hubungan antara Qana'ah dengan perilaku konsumtif pada remaja Kota Pekanbaru.

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pemaparan diatas, tujuan dari dilakuaknnya penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana hubungan antara Qana'ah dengan perilaku konsumtif pada remaja Kota Pekanbaru.

1.4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan diatas, dilakukannya penelitian ini dapat diambil beberapa manfaat dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1) Manfaat Teoritis

Diharapkan dapat bermanfaat atau menjadi sumber referensi yang berguna dalam bidang penelitian psikologi, khususnya psikologi islam dan psikologi industri organisasi yang membahas mengenai hubungan Qana'ah dengan perilaku konsumtif pada remaja Kota Pekanbaru.

2) Manfaat Praktis

Diharapkan dapat berguna sebagai masukan bagi Universitas atau Fakultas dan mampu memberikan pemahaman mengenai hubungan Qana'ah dengan perilaku konsumtif pada remaja Kota Pekanbaru.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Perilaku Konsumtif

2.1.1. Pengertian Perilaku Konsumtif

Teori dasar Abraham Maslow tentang *Hierarchy of Needs* atau hirarki kebutuhan terdiri dari lima kebutuhan yaitu: kebutuhan Fisiologis, kebutuhan rasa aman, kebutuhan sosial, dan kebutuhan penghargaan diri, serta kebutuhan aktualisasi diri (Setiadi, 2010). Menurut teori Maslow, manusia berusaha memenuhi kebutuhan tingkat rendahnya terlebih dahulu sebelum memenuhi kebutuhan yang paling tinggi.

Selanjutnya jika kebutuhan tingkat kedua telah terpenuhi, muncul kebutuhan tingkat ketiga dan seterusnya sampai pada tingkat kebutuhan kelima (Setiadi, 2010). Dimana perilaku konsumtif adalah perilaku untuk pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pada diri manusia, perilaku konsumtif masuk dalam tingkatan kebutuhan fisiologis, namun apabila seseorang memenuhi kebutuhan konsumtifnya secara berlebihan maka memasuki tingkat keempat yaitu kebutuhan penghargaan diri.

Istilah awal kata “perilaku” merupakan tanggapan ataupun reaksi individu terhadap rangsangan lingkungan (KBBI *on-line*, 2016). Sedangkan “konsumtif” bersifat konsumsi yang artinya hanya memakai tetapi tidak menghasilkan sendiri (KBBI *on-line*, 2016). Sehingga perilaku konsumtif merupakan kegiatan individu untuk mengkonsumsi suatu barang karena

adanya rangsangan dari lingkungan. Sabirin (2005) perilaku konsumtif adalah suatu keinginan mengonsumsi barang-barang yang sebenarnya masih amat kurang dibutuhkan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan maksimal.

Sesuai dengan pengertian di atas, From (1995) individu dikatakan berperilaku konsumtif apabila memiliki pola hidup berlebihan, dan menganggap sesuatu yang mahal dapat memberikannya kepuasan, kenyamanan fisik tersendiri, sehingga individu hanya dapat merasakan kesenangan semata. Tindakan membeli barang yang bukan kebutuhan melainkan keinginan dilakukan secara berlebihan dapat menimbulkan pemborosan.

Schiffman & Kanuk (2004) bahwa perilaku konsumtif dipengaruhi oleh motif emosional seperti hal-hal yang bersifat pribadi atau subyektif, tidak mempertimbangkan lagi barang yang ingin dibeli sesuai dengan kebutuhan, kemampuannya dan sesuai standar kualitas yang diharapkan. Hal ini ditandai dengan adanya kehidupan yang mewah dan berlebihan sehingga memberikan kepuasan, kenyamanan fisik (Triyaningsih, 2011). Dengan demikian perilaku konsumtif adalah suatu bentuk perilaku remaja dalam membeli barang tanpa didasari oleh pertimbangan rasional, akan tetapi karena pemuasan keinginannya secara berlebihan.

Berdasarkan berbagai pendapat dari para ahli mengenai definisi perilaku konsumtif, peneliti dapat menyimpulkan bahwa perilaku konsumtif merupakan perilaku dimana individu dalam membeli maupun menggunakan barang secara berlebihan yang tidak didasarkan lagi atas pertimbangan yang

rasional serta lebih mementingkan faktor keinginan dari pada kebutuhan hanya untuk kesenangan saja sehingga menimbulkan pemborosan.

2.1.2. Aspek-Aspek Perilaku Konsumtif

Menurut Aspek yang dikemukakan oleh Lina dan Rosyid (1997) perilaku konsumtif dibagi menjadi tiga aspek, yaitu:

a. Pembelian Impulsif (*Impulsive buying*)

Aspek menunjukkan bahwa seorang remaja berperilaku membeli semata-mata karena didasari oleh hasrat yang tiba-tiba, keinginan yang sesaat, dilakukan tanpa mempertimbangkan terlebih dahulu, tidak memikirkan hal yang akan terjadi dikemudian hari dan biasanya bersifat emosional.

b. Pemborosan (*Wasteful buying*)

Perilaku konsumtif sebagai salah satu perilaku yang menghambur-hamburkan banyak uang tanpa disadari adanya kebutuhan yang jelas.

c. Mencari kesenangan (*Non rational buying*)

Suatu perilaku dimana konsumen membeli sesuatu yang dilakukan semata-mata hanya untuk mencari kesenangan. Salah satu yang dicari adalah kenyamanan fisik yang dilatar belakangi oleh sifat remaja yang akan merasa senang dan nyaman ketika dia memakai barang yang dapat membuatnya lain dari pada yang lain.

Berdasarkan pendapat mengenai aspek perilaku konsumtif dapat ditarik kesimpulan bahwa rasa ketidakpuasan individu dalam memiliki barang akan selalu meningkat apabila tidak ada pertimbangan rasional dan

mengutamakan hal yang lebih terpenting terlebih dahulu. Hal ini sangat mudah terpengaruh oleh remaja, sebab remaja adalah wadah yang sangat tepat untuk pemasaran berbagai jenis *smartphone* yang ada,

2.1.3. Faktor-faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumtif

Lina dan Rosyid (1997) menyatakan bahwa perilaku konsumtif pada dasarnya dapat dipengaruhi oleh dua faktor yaitu:

1. Faktor Eksternal

a. Kebudayaan

Kebudayaan didefinisikan sebagai suatu kompleks simbol dan barang-barang buatan manusia yang diciptakan oleh masyarakat tertentu dan diwariskan dari generasi kegenerasi yang lain sebagai faktor penentu dan pengatur perilaku anggotanya. Pengaruh kebudayaan yang kuat terhadap perilaku membeli dibuktikan Loudon dan Bitta yang menemukan bahwa perilaku membeli diramalkan dari nilai-nilai budaya dipegang konsumen.

b. Kelas sosial.

Kelas sosial merupakan kelompok yang terdiri atas sejumlah orang yang mempunyai kedudukan yang seimbang didalam masyarakat, memegang nilai-nilai, mempunyai minat, dan menampilkan perilaku yang mirip.

c. Kelompok sosial dan kelompok referensi.

Interaksi seseorang didalam kelompok sosial akan sangat berpengaruh terhadap pendapat dan selernya.

d. Keluarga.

Keluarga juga dapat memberikan pengaruh yang sangat kuat terhadap perilaku membeli seseorang. Keluarga sebagai faktor eksternal mempunyai pengaruh sangat besar dalam pembentukan sikap perilaku anggotanya. Seseorang dalam membeli suatu barang sering meminta pendapat keluarga untuk membantu memilih barang mana yang dibeli.

2. Faktor Internal

a. Motivasi dan harga diri.

Motivasi merupakan suatu pendorong perilaku seseorang, tidak terkecuali dalam melakukan hal pembelian. Harga diri berpengaruh pada perilaku membeli. Seseorang yang harga dirinya rendah cenderung lebih mudah dipengaruhi daripada seseorang yang harga dirinya tinggi.

b. Pengamatan dan proses belajar.

Sebelum seseorang melakukan suatu pembelian produk, seseorang akan mengamati terlebih dulu terhadap produk tersebut. Jika produk tersebut sesuai maka seseorang tidak akan segan membelinya.

c. Kepribadian dan konsep diri.

Konsep dalam diri seseorang berpengaruh terhadap perilaku membeli. Seseorang memandang dirinya secara negatif cenderung berperilaku konsumtif untuk menaikkan citranya. Setiap orang yang mempunyai kepribadian berbeda yang dapat mempengaruhi perilaku membeli.

2.2. Qana'ah

2.2.1. Pengertian Qana'ah

Kata Qana'ah berasal dari bahasa arab yang berarti rela, suka menerima apa yang telah terjadi kepadanya, artinya seseorang merasa cukup dan puas dengan apa yang telah Allah berikan kepadanya sehingga membuatnya bersyukur dengan nikmat yang telah diberikan kepadanya Al-Faruq (2012).

Hamka (2015) Qana'ah ialah menerima cukup. Qana'ah mengandung lima perkara yaitu: (1) Menerima dengan rela apa yang telah ada, (2) Memohon kepada tuhan tambahan yang lebih pantas, (3) Menerima dengan sabar akan ketentuan tuhan, (4) Bertawakal kepada tuhan, (5) Tidak akan tertarik dengan tipu daya dunia.

Ali (2014) mengatakan bahwa Qana'ah merupakan suatu kondisi dimana seseorang merasa puas dengan segala sesuatu dan merasa cukup serta terpenuhi kebutuhannya. Qana'ah juga dapat berarti sederhana, tidak berlebih-lebihan dan menerima dengan apa adanya. Tidak pula mempersulit diri dalam kehidupannya (Al-Faruq, 2012). Orang yang memiliki Qana'ah akan senantiasa merasa tenang dan merasa cukup dengan apa yang dimilikinya, serta kelapangan hatinya untuk menerima serta mensyukuri segala karunia diberikan Allah SWT (Rusdi, 2016).

Hamka (2015) Qana'ah percaya akan adanya suatu kekuasaan, selalu sabar menerima ketentuan ilahi jika ketentuan tidak menyenangkan diri, serta selalu bersyukur jika diberikannya nikmat. Menurut Hajjaj (2011) Qana'ah

merupakan menerima rezeki apa adanya dan menanggapi sebagai kekayaan yang membuat mereka terjaga statusnya dari sifat meminta-minta kepada orang. Hal ini sejalan Jauziyah (2003) jika bersabar dengan suatu hal yang mencukupi dirinya, maka dinamakan Qana'ah.

Qurtubbi (2009) mengatakan Qana'ah secara bahasa merupakan penerimaan terhadap apa yang didapat dan merasa ikhlas dengan kondisi yang dialami. artinya orang yang memiliki sifat Qana'ah menerima dengan ketulusan hati dan mengambil manfaat sekedar melakukan ketaatan kepada sang khalik.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa Qana'ah adalah merasa ridha pada segala ketentuan Allah, selalu merasa puas dan cukup dengan apa yang telah diberikan oleh Allah, selalu sederhana tidak berlebih-lebihan.

2.2.2. Aspek-Aspek Qana'ah

Menurut Hamka (2015) Adapun aspek Qana'ah dibagi menjadi lima aspek yaitu:

a. Menerima dengan rela akan apa yang ada.

Sebaik-baiknya obat buat menghindarkan segala keraguan dalam hidup, ialah berikhtiar dan percaya kepada takdir.

b. Memohon kepada tuhan tambahan yang pantas dan berusaha.

Bekerjalah, manusia dikirim ke dunia untuk bekerja, tetapi tenang hati, yakinlah bahwa didalam pekerjaan itu ada kalah dan menang.

- c. Menerima dengan sabar akan ketentuan tuhan.

Menyuruh percaya yang betul-betul akan adanya kekuasaan yang melebihi kekuasaan kita, menyuruh sabar menerima ketentuan ilahi jika ketentuan itu tidak menyenangkan diri dan bersyukur jika dipinjamnya nikmat, sebab beralih puka nikmat itu kelak.

- d. Bertawakal kepada tuhan.

Qana'ah merupakan suatu modal yang paling teguh untuk menghadapi suatu penghidupan serta menimbulkan kesungguhan hidup yang betul-betul (energi) untuk mencari rezeki.

- e. Tidak tertarik dengan tipu daya dunia.

Tipu daya dunia tidak dapat dipercaya, dimana kita dapat dibujuk, bisa jadi kita diperdayanya, sebab itu kita tidak boleh berharap dengan apa yang ada, dan tak boleh cemas dalam apa yang akan terjadi.

Berdasarkan aspek-aspek Qana'ah maka dapat diitarik kesimpulan bahwa Qana'ah meliputi merelakan apa yang sudah terjadi, berdoa kepada Allah, selalu berusaha, dan bertawakal dan tidak tertarik dengan tipu daya dunia yang sementara ini.

2.2.3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Qana'ah

Faktor-faktor yang mempengaruhi Qana'ah pada diri seseorang, menurut Al-Faruq (2012) ada lima yaitu:

a. Kekuatan iman

Seberapa besar keimanan dan keyakinan orang tersebut bahwa Allah beserta dengan segala sifat keagungan dan kesempurnaannya. Serta percaya bahwa segala sesuatu oleh Allah, percaya pada kuasa Allah SWT, dan selalu yakin padanya.

b. Keyakinan dan ketentuan rizki

Yakin bahwa rizki telah diatur dan ditentukan oleh Allah, manusia harus tetap berikhtiar. Rizki dan ajal merupakan hal yang telah dijamin oleh Allah SWT.

c. Mentadaburi ayat Al-Qur'an

Allah menurunkan Al-Qur'an sebagai petunjuk umat untuk menuju jalan kebenaran. Mentadaburi Al-Qur'an artinya memikirkan, merenungkan ayat-ayat Al-Qur'an agar bisa memahami makna-makna dan hukum-hukum yang telah terkandung didalamnya sehingga mampu diamalkan pada kehidupan sehari-hari.

d. Memiliki pengetahuan tentang rizki

Memami bahwa rizki yang telah diberikan Allah bukan hanya bentuk materi, yang dimaksud rizki adalah segala kebaikan dan maslahat yang dinikmati oleh seorang hamba itu terhitung sebagai rizki. Porsi rizki masing-masing manusia telah ditentukan sejak dini.

e. Cara pandang yang luas tentang konsep kefakiran dan kekayaan

Memiliki pandangan bahwa kefakiran dan kekayaan merupakan ujian dari Allah SWT pada hambanya. Kefakiran dapat menguji seseorang agar selalu bersabar, dan mengajarkan agar tidak berpangku tangan, dan tidak bermalas-malasan. Kekayaan menguji bagaimana seorang hamba mampu mengekang nafsunya dan mengaturnya sehingga menggapai sifat Qana'ah. Ridha terhadap segala pemberian Allah meskipun hanya sedikit yang telah Allah tetapkan sebagai bagian tidak akan pernah luput darimu.

Berdasar penjelasan diatas, bahwa Qana'ah dipengaruhi lima faktor yaitu: (1). Kekuatan iman, selalu yakin bahwa Allah itu ada, percaya dan yakin atas kuasa Allah. (2). Keyakinan ketentuan rizki, yakin bahwa rizki setiap hambanya telah ditentukan Allah. (3). Mantadaburi ayat Al-Qur'an yaitu memikirkan dan memahami ayat-ayat Al-Qur'an. (4). Memiliki pengetahuan tentang rizki dan memahami bahwa rizki yang sudah diberikan oleh Allah bukan hanya berbentuk materi. (5). Cara pandang yang laus tentang konsep kefakiran dan kekayaan, memandang bahwa kefakiran dan kekayaan merupakan ujian dari Allah SWT.

2.3. Hubungan Antara Qana'ah dengan Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif dikalangan remaja akan semakin meluas apabila tidak diseimbangi dengan sikap Qana'ah. Qana'ah adalah sikap berupa kerelaan hati dan merasa cukup atas apa yang dikaruniakan Allah SWT kepadanya. Menurut Muhammad Turmuzi Qana'ah adalah adanya rasa ketenangan dan kelapangan bagi jiwa seseorang terhadap rezeki yang telah

diberikan Allah SWT kepadanya dan merasa cukup dengan apa yang dimilikinya serta tidak mempunyai keinginan yang berlebihan terhadap sesuatu yang tidak mampu diperolehnya.

Peran Qana'ah dalam hal situasi seperti ini sangatlah besar, dalam Islam mengajarkan kita untuk tidak berlebih-lebihan atau tidak berperilaku konsumtif, selalu mengajarkan untuk hidup sederhana dalam kondisi apapun, menerima baik sedikit, banyak rezeki yang diberikan Allah kepadanya, sehingga dapat terhindar dari konsumtif.

Orang yang mempunyai sifat konsumtif ini sangat berbahaya karena semua yang diinginkan harus didapatkan. Remaja yang mempunyai perilaku konsumtif akan menghambur-hamburkan uangnya untuk keinginannya saja tanpa mempertimbangkan kebutuhan yang lainnya. Dengan adanya sikap Qana'ah remaja akan lebih bersyukur atas karunia yang Allah SWT berikan, sebab orang yang mempunyai sikap Qana'ah akan selalu menerima apa adanya yang telah diberikan Allah padanya, orang yang memiliki sikap Qana'ah tidak akan tergiur oleh kemewahan atau barang yang telah dimiliki orang lain, karena dirinya sudah merasa cukup dengan apa yang sudah dimilikinya, karena pada hakikatnya kemewahan itu bukanlah tergantung pada jenis *smartphone* seseorang melainkan sifat cukup dan menerima yang dimilikinya. Sifat Qana'ah ini akan membimbing seorang remaja kepada hal-hal yang diperlukan saja. Remaja tidak akan bersifat konsumtif untuk hal yang tidak perlu dan sikap Qana'ah juga dapat mendekatkan remaja kepada Allah SWT. Remaja lebih dapat menahan diri khususnya dalam hal membeli

smartphone yang sewajarnya sesuai dengan kebutuhan bukan karna keinginan semata.

2.4. Hipotesis

Berdasarkan pemaparan keterkaitan antara variabel Qana'ah dan variabel perilaku konsumtif diatas, maka hipotesis untuk penelitian ini yaitu terdapat hubungan negatif signifikan antara Qana'ah dengan perilaku konsumtif. Ini berarti, semakin tinggi sifat Qana'ah pada remaja maka semakin rendah perilaku konsumtifnya. Sebaliknya, semakin rendah sifat Qana'ah pada remaja maka semakin tinggi perilaku konsumtifnya.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Identifikasi Variabel

1. Variabel Bebas : Qana'ah (X)
2. Variabel Terikat : Perilaku konsumtif (Y)

3.2. Definisi Operasional

3.2.1. Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif adalah perilaku dimana individu dalam membeli atau mengambil keputusan dalam memilih barang yang belum menjadi kebutuhan ataupun prioritas utama, yang tidak lagi didasarkan atas pertimbangan rasional melainkan lebih mementingkan faktor keinginan dari pada kebutuhan untuk kesenangan semata diukur dengan menggunakan skala yang telah disusun oleh Lina dan Rasyid (2016) yang terdiri dari pembelian secara impulsif, pembelian tidak rasional, dan pemborosan.

3.2.2. Qana'ah

Qana'ah adalah suatu kondisi atau sikap dimana individu tetap ridha, rela, merasa puas dan merasa cukup dengan hasil yang sudah diusahakan, serta tidak mempersulit diri dalam kehidupannya sehingga membuatnya tetap bersyukur dengan nikmat yang telah Allah berikan diukur dengan skala yang telah disusun berdasarkan aspek-aspek yang dikemukakan oleh Hamka (2015) yaitu, menerima dengan rela dengan apa yang ada, memohon kepada tuhan tambahan yang pantas dan berusaha, menerima dengan sabar akan

ketentuan tuhan, bertawakal kepada tuhan, dan tidak tertarik dengan tipu daya dunia.

3.3. Subjek Penelitian

3.3.1. Populasi penelitian

Sugiyono (2016) mengatakan populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk mempelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi bukan hanya sekedar jumlah yang ada pada objek atau subjek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik atau sifat yang dimiliki oleh subjek atau objek itu. Populasi dalam penelitian ini adalah remaja Pekanbaru yang berusia 15-18 tahun yang berjumlah sebanyak 105.740 jiwa (Badan pusat statistik, 2018)

3.3.2. Sampel Penelitian

Menurut Sugiyono (2016) sampel adalah sebagian dari populasi tersebut. Peneliti tidak memungkinkan untuk mempelajari semua yang ada dipopulasi, maka penelitian dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul mewakili. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian adalah *cluster random sampling*. *Cluster random sampling* adalah pengambilan sampel bila objek yang akan diteliti atau sumber data sangat luas, yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah remaja dengan usia 15-18 tahun yang ada di Kota Pekanbaru, sampel yang diperoleh berdasarkan penentuan jumlah sampel dan populasi yang dikembangkan oleh Isaac dan Michael yaitu diperoleh

sebanyak 350 jumlah remaja yang ada di Kota Pekanbaru dengan tingkat kesalahan 5% (Sugiyono, 2008).

3.4. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan skala psikologi. Skala adalah suatu alat pengumpulan data kuantitatif berupa sejumlah pernyataan. Bentuk dari skala psikologi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu skala Likert. Jawaban setiap aitem instrument yang menggunakan skala Likert mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif (Sugiyono, 2012). Skala yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari dua skala, yaitu: skala perilaku konsumtif dan skala Qana'ah.

3.4.1. Skala Perilaku Konsumtif

Dalam penelitian ini skala perilaku konsumtif digunakan untuk mengungkap seberapa besar tingkat perilaku konsumtif pada remaja Kota Pekanbaru. Skala ini berdasarkan aspek yang dikemukakan Lina dan Rasyid (2016) yaitu, pembelian secara impulsif, pembelian tidak rasional, dan pemborosan.

Skala tersebut disusun berdasarkan skala *likert* dengan interval 1-5 alternative dari setiap jawaban untuk disetiap aitem pernyataan dari skala ini. Dimana subjek dipersilahkan memilih salah satu jawaban dari lima alternative jawaban yang tersedia pada skala tersebut.

Skala disajikan dalam bentuk pernyataan mendukung yaitu *favourable* sedangkan pernyataan yang tidak mendukung disebut dengan *unfavourable*. Skor diberikan mulai dari nilai 1 hingga 5. Penilaian butir *favourable* dimulai

dari nilai 5 untuk jawaban selalu (S), nilai 4 untuk jawaban sering (SR), nilai 3 untuk jawaban kadang-kadang (KK), nilai 2 untuk jawaban jarang (J), dan nilai 1 untuk jawaban Tidak Pernah (TP). Sedangkan penilaian untuk yang butir *unfavorable* dimulai dari nilai 1 untuk jawaban Selalu (S), nilai 2 untuk jawaban sering (SR), nilai 3 untuk jawaban kadang-kadang (KK), nilai 4 untuk jawaban Jarang (J), dan nilai 5 untuk jawaban tidak pernah (TP). Skala konsumtif ini berjumlah 29 butir, yang terdiri dari *favourable* dengan jumlah 15 butir dan *unfavourable*. sebanyak 14 butir.

Table 3.1
Blue Print Skala Perilaku Konsumtif Sebelum Tryout

Aspek	Indikator	Item		Jumlah
		<i>f</i>	<i>uf</i>	
Pembelian implusif	1. Membeli barang tidak didasarkan kebutuhan	1, 4	5, 6	4
	2. Membeli barang karena diskon	2, 3	7, 10	4
Pebelian tidak rasional	1. Membeli barang karena menjaga status sosial	8, 9	11, 15	4
	2. Membeli barang karena <i>mrek</i> dan model	12, 13, 17	16, 20, 24	6
Pemborosan	1. Membeli barang karena keinginan sesaat	14, 19, 21	18, 23, 25	6
	2. Membeli barang tanpa memikirkan manfaat	26, 27, 28	22, 29	5
Jumlah		15	14	29

Berdasarkan hasil uji coba yang telah dilakukan pada perilaku konsumtif, ditemukan nilai reliabilitas sebesar 0,719 dan aitem yang gugur sebanyak 4 aitem, yaitu 6, 17, 26, 29. dengan total 25 aitem. Hasil butir aitem dapat dilihat pada tabel berikut:

Table 3.2
Blue Print Skala Perilaku Konsumtif Sesudah Tryout

Aspek	Indikator	Item		Jumlah
		<i>F</i>	<i>Uf</i>	
Pembelian implusif	1. Membeli barang tidak didasarkan kebutuhan	1, 4	5, <u>6</u>	3
	2. Membeli barang karena diskon	2, 3	7, 10	4
Pebelian tidak rasional	1. Membeli barang karena menjaga status sosial	8, 9	11, 15	4
	2. Membeli barang karena <i>mrek</i> dan model	12, 13, <u>17</u>	16, 20, 24	5
Pemborosan	1. Membeli barang karena keinginan sesaat	14, 19, 21	18, 23, 25	6
	2. Membeli barang tanpa memikirkan manfaat	<u>26</u> , 27, 28	22, <u>29</u>	3
Jumlah		13	12	25

Keterangan: Aitem yang **ditebalkan (bold)** dan yang diberi *garis bawah (underline)* adalah aitem yang gugur.

3.4.2. Skala Qana'ah

Skala Qana'ah yang dikemukakan Hamka (2015) yaitu: (1) Menerima dengan rela dengan apa yang ada, (2) Memohon kepada tuhan tambahan yang pantas dan berusaha, (3) Menerima dengan sabar akan ketentuan tuhan, (4) Bertawakal kepada tuhan, (5) Tidak tertarik dengan tipu daya dunia. Skala tersebut disusun berdasarkan skala *likert* dengan interval 1-5 alternative dari setiap jawaban untuk disetiap aitem pernyataan dari skala ini. Dimana subjek dipersilahkan untuk memilih salah satu jawaban dari lima alternative jawaban yang tersedia pada skala tersebut.

Skala ini disajikan dalam bentuk pernyataan mendukung yaitu *favourable* sedangkan pernyataan yang tidak mendukung disebut dengan *unfavourable*. Skor diberikan mulai dari nilai 1 hingga 5. Penilaian butir *favourable* dimulai dari nilai 5 untuk jawaban selalu (S), nilai 4 untuk jawaban sering (SR), nilai 3 untuk jawaban kadang-kadang (KK), nilai 2 untuk jawaban jarang (J), dan nilai 1 untuk jawaban tidak pernah (TP). Sedangkan penilaian untuk butir *unfavorable* dimulai dari nilai 1 untuk jawaban selalu (S), nilai 2 untuk jawaban sering (SR), nilai 3 untuk jawaban kadang-kadang (KK), nilai 4 untuk jawaban jarang (J), dan nilai 5 untuk jawaban tidak pernah (TP). Skala Qana'ah ini berjumlah 32 butir, yang terdiri dari *favourable* dengan jumlah 19 butir dan *unfavourable*. sebanyak 13 butir.

Tabel 3.3
Blue Print Skala Qana'ah Sebelum Tryout

Aspek	Indikator	Item		Jumlah
		<i>f</i>	<i>uf</i>	
Menerima dengan rela akan apa yang ada	1. Tidak kecewa ketika mendapat sesuatu yang tidak sesuai	31	30, 29	3
	2. Tidak mengharapkan milik orang lain	28	27	2
Memohon kepada Allah dan berusaha	1. Tidak meminta sesuatu yang berlebihan pada manusia	23, 26	24, 25	4
	2. Bekerja dengan berusaha dan rajin	19, 21, 22	20	4
Menerima dengan sabar atas ketentuan Allah	1. Selalu bersyukur atas apa yang diberikan	16, 17, 18	-	3
	2. Selalu berpikir positif atas apa yang terjadi	14, 15	11, 12, 13	5
Bertawakal kepada Allah	1. Berikhtiar hanya kepada Allah	9, 10	8	3
	2. Pasrah hanya kepada Allah atas apa yang menimpa dirinya.	5, 7	6	3
Tidak mudah tertipu daya tarik dunia	1. Tidak ambisius mengejar dunia	4	3	2
	2. Tidak menomor satukan materi diatas segalanya	1, 32	2	3
Jumlah		19	13	32

Berdasarkan hasil ujicoba yang telah ditemukan terdapat nilai reliabilitas sebesar 0,707 dan aitem yang gugur sebanyak 7 aitem, yaitu 1, 4, 11, 12, 22, 23, 25 dengan total 25 aitem. Hasil butir aitem dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3.4
Blue Print Skala Qana'ah Sesudah Tryout

Aspek	Indikator	Item		Jumlah
		<i>F</i>	<i>uf</i>	
Menerima dengan rela akan apa yang ada	1. Tidak kecewa ketika mendapat sesuatu yang tidak sesuai	31	30, 29	3
	2. Tidak mengharapkan milik orang lain	28	27	2
Memohon kepada Allah dan berusaha	1. Tidak meminta sesuatu yang berlebihan pada manusia	23 , 26	24, 25	2
	2. Bekerja dengan berusaha dan rajin	19, 21, 22	20	3
Menerima dengan sabar atas ketentuan Allah	1. Selalu bersyukur atas apa yang diberikan	16, 17, 18	-	3
	2. Selalu berpikir positif atas apa yang terjadi	14, 15	11 , 12 , 13	3
Bertawakkal kepada Allah	1. Berikhtiar hanya kepada Allah	9, 10	8	3
	2. Pasrah hanya kepada Allah atas apa yang menimpa dirinya.	5, 7	6	3
Tidak mudah tertipu daya tarik dunia	1. Tidak ambisius mengejar dunia	4	3	1
	2. Tidak menomor satukan materi diatas segalanya	1 , 32	2	2
Jumlah		15	10	25

Keterangan: Aitem yang **ditebalkan (bold)** dan yang diberi *garis bawah (underline)* adalah aitem yang gugur.

3.5. Validitas Dan Reliabilitas Alat Ukur

3.5.1. Validitas

Menyebutkan Validitas berasal dari kata validity yang berarti sejauh mana ketepatan kecermatan suatu alat ukur melakukan fungsi pengukurannya. Suatu pengukuran dapat dikatakan mempunyai validitas yang tinggi apabila menjalankan fungsi ukurnya dengan tepat dan akurat dan memberikan gambaran mengenai variabel yang di ukur sesuai dengan yang di inginkan oleh tujuan pengukuran tersebut. Koefisien nilai $r_{xy} = 0,00$ sampai dengan $r_{xy} = 1,00$ dan batas minimum koefisien korelasi dianggap memuaskan apabila nilai $r_{xy} = 0,25$ (Azwar, 2015). Validitas skala dapat ditingkatkan dengan menyeleksi butir dengan cara menghitung koefisien korelasi skor subjek pada butir skala yang bersangkutan dengan skor total skala (Azwar, 2014). Adapun untuk menghitung koefisien korelasi tersebut menggunakan SPSS (*Statistical Product and Service Solution*)

3.5.2. Reliabilitas

Reliabilitas berasal dari *reliability* yang mempunyai arti kepercayaan atau konsistensi. Menurut Azwar (2014) reliabilitas adalah sejauh mana suatu pengukuran dapat dipercaya untuk mengukur objek ukur. Tujuan dari reliabilitas adalah untuk mengetahui sejauh mana suatu pengukuran data dapat memberikan hasil relatif tidak berbeda bila dilakukan pengukuran pada subjek yang sama dengan kata lain untuk menunjukkan bahwa adanya kesesuaian antara sesuatu yang diukur dengan jenis alat pengukur yang dipakai.

Uji reliabilitas digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan pendekatan konsistensi internal atau lebih tepatnya formula *Alpha Cronbach*. Adapun reliabilitas dari 0 sampai 1,00. Semakin tinggi koefisien mendekati angka 1,00 maka reliabilitas alat ukurnya semakin tinggi, sebaliknya jika koefisien reliabilitas alat ukurnya mendekati 0 maka semakin rendah tingkat reliabilitasnya.

3.6. Metode Analisis Data

Metode analisa data adalah cara yang digunakan dalam mengolah dan menganalisis data yang diperoleh sehingga dapat dibuat menjadi kesimpulan. Analisa data juga menggunakan aplikasi *SPSS 19.0 for windows*.

3.6.1. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk melihat apakah skor variabel diteliti mengikuti distribusi normal atau tidak. Menurut Hadi (2000) anggapan bahwa skor variabel yang dianalisis mengikuti hukum sebaran normal baku (kurva) dari Gauss. Jika sebarannya normal, artinya tidak ada perbedaan signifikan antara frekuensi yang diamati dengan frekuensi teoritis kurva. Kaidah yang dipakai bila p dari nilai Z (*kilmogrov-Smirnov*) $>0,05$ maka sebaran normal, dan sebaliknya jika $p < 0,05$ maka sebarannya tidak normal. Uji normalitas dilakukan dengan menggunakan bantuan program *SPSS 19.0 for Windows*.

3.6.2. Uji Linearitas

Uji linearitas untuk mengetahui taraf keberartian penyimpangan dari linearitas hubungan tersebut, apabila penyimpangan tersebut tidak berarti, maka hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat dianggap linear.

Dengan melihat nilai p dari nilai F (*Deviation from linearity*). Jika $p > 0,05$ maka hubungan linear, tetapi jika $p < 0,05$ maka hubungannya tidak linear. Perhitungan uji linearitas menggunakan program komputer *SPSS 19.0 for Windows*.

3.6.3. Uji Hipotesis

Uji asumsi analisis yang terdiri dari uji normalitas data uji linieritas sudah dilakukan, selanjutnya dilakukan uji hipotesis. Sebagaimana telah ditemukan sebelumnya bahwa penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui hubungan Qana'ah dengan perilaku konsumtif pada remaja Kota Pekanbaru. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji analisis korelasi *product moment* bertujuan untuk menguji hipotesis asosiatif (uji hubungan) dua variabel antara satu variabel bebas dengan satu variabel terikat.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Orientasi Kancah Penelitian

Langkah selanjutnya yang dilakukan sebelum pelaksanaan penelitian dimulai terlebih dahulu memahami bagaimana kancah atau tempat yang akan dilakukan penelitian. Pada penelitian kali ini, peneliti mengambil subjek yaitu remaja yang tergolong berusia 15-18 tahun yang berada di Kota Pekanbaru.

4.2. Persiapan Penelitian

4.2.1 Proses Perizinan

Sebelum melakukan proses penelitian persiapan yang dilakukan terlebih dahulu adalah meminta surat izin untuk penelitian pada tanggal 22 Januari 2020 kebagian Tata Usaha Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau dengan nomor surat:049/E-UIR/27-F.Psi/2020. Selanjutnya pada tanggal 07 Februari 2020 peneliti meminta surat rekomendasi dari Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kota Pekanbaru untuk diajukan permohonan penelitian ke kota pekanbaru.

4.2.2 Pelaksanaan Uji Coba

Sebelum penelitian dilaksanakan, terlebih dahulu mempersiapkan alat ukurnya yang akan digunakan dalam penelitian. Proses yang menentukan keberhasilan menggunakan pendekatan kuantitatif dengan melakukan ujicoba terhadap alat ukur yang digunakan dalam penelitian, untuk mengetahui aitem-aitem yang dapat digunakan sebagai alat ukur. Penelitian ini menggunakan

dua skala sebagai alat ukur, yaitu qana'ah dan perilaku konsumtif. Uji coba penelitian ini dilakukan oleh peneliti sendiri kepada remaja Kota Pekanbaru dengan total sebanyak 100 orang. Skala diberikan kepada remaja Kota Pekanbaru dan peneliti mengambil kembali skala yang sudah diisi oleh remaja pada hari diberikan skala.

4.3. Pelaksanaan Penelitian

Penelitian dilakukan pada tanggal 10 Februari 2020 dengan jumlah sampel 350 remaja berada di Kota Pekanbaru. Dimana dalam pelaksanaan penelitian ini peneliti menemui sampel secara langsung. Sebelum proses pengisian skala dan memberikan pengarahan kepada subjek mengenai tata cara pengisian, remaja yang dijadikan subjek penelitian. Setiap subjek memperoleh satu eksemplar alat ukur yang berisi dua skala yaitu skala Qana'ah berjumlah 25 aitem dan skala perilaku konsumtif berjumlah 25 aitem. Setelah pengisian skala dilakukan lalu peneliti mengambil kembali skala dari subjek.

4.5. Data Demografi

Berdasarkan perolehan penelitian yang dilakukan peneliti memperoleh jumlah respon identitas subjek sebagai berikut:

Tabel 4.1
Data Demografi

Kategori	Frekuensi	Persen
Jenis Kelamin		
1. Laki-Laki	154	44
2. Perempuan	196	56
Usia		
1. 15 Tahun	25	7,1
2. 16 Tahun	88	25,1
3. 17 Tahun	114	32,6
4. 18 Tahun	123	35,1
Jumlah	350	100

Berdasarkan pada Tabel 4.1 dapat dilihat bahwa jumlah responden terbanyak menurut jenis kelamin yaitu perempuan dengan frekuensi sebanyak 196 atau 56 persen. Sedangkan pada kategori usia, responden yang terbanyak pada usia 18 tahun dengan frekuensi sebanyak 123 atau 35,1 persen.

4.6. Deskripsi Data Penelitian

Deskripsi data pada penelitian ini adalah hubungan antara Qana'ah dengan perilaku konsumtif pada remaja Kota Pekanbaru. Hasil dari penelitian dilapangan mengenai hubungan antara Qana'ah dengan perilaku konsumtif pada remaja Kota Pekanbaru, data penelitian dimasukan kedalam tabel *excel* kemudian dilakukan skoring menggunakan bantuan program *SPSS 19.0 for Windows*. Hasil dapat di lihat dalam Tabel 4.2 dibawah ini.

Tabel 4.2
Deskripsi Data Penelitian

Variabel penelitian	Skor x yang diperoleh (empirik)				Skor x yang dimungkinkan (hipotetik)			
	XMin	Xmax	Mean	SD	Xmin	Xmax	Mean	SD
Qana'ah	61	121	94.05	12.038	25	125	1562,5	16.6
Perilaku konsumtif	27	88	57.17	13.570	25	125	16.67	16.6

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat untuk data hipotetik nilai *mean* (rata-rata) untuk variabel Qana'ah adalah 1562,5 dengan standar deviasi sebesar 16,67 sedangkan nilai *mean* (rata-rata) yang diperoleh dari variabel perilaku konsumtif adalah 1562,5 dengan standar deviasinya 16,67. Dilihat dari data empirik dengan menggunakan program *SPSS 23.00 for Windows*. diperoleh *mean* untuk variabel Qana'ah adalah 94,05 dengan standar deviasi 12,038. Sedangkan untuk variabel perilaku konsumtif diperoleh *mean* sebesar 57,17 dengan standar deviasi 13,570.

4.6. Kategorisasi Variabel Penelitian

Kategorisasi dilakukan bertujuan untuk mengelompokkan kelompok-kelompok yang terpisah secara berjenjang menggunakan aspek yang akan diukur. Pengelompokan dilakukan berdasarkan pada data empirik dari tabel 4.2. rumus kategorisasi pada penelitian dapat dilihat dari tabel 4.3 dibawah.

Tabel 4.3
Rumus Kategorisasi

Kategorisasi	Rumus
Sangat Tinggi	$X > M + 1,5 SD$
Tinggi	$M + 0,5 SD < X < M + 1,5 SD$
Sedang	$M - 0,5 SD < X < M + 0,5 SD$
Rendah	$M - 1,5 SD < X < M - 0,5 SD$
Sangat Rendah	$X < M - 1,5 SD$

Keterangan:

M: Mean

SD: Standar Deviasi

Dilihat dari tabel diatas, untuk variabel Qana'ah dalam penelitian ini terbagi atas 5 bagian yaitu sangat tinggi, tinggi, sedang, rendah, sangat rendah. Kategori skor Qana'ah dapat dilihat pada tabel 4.4 di bawah ini.

Tabel 4.4
Kategorisasi Variabel Penelitian Skala Qana'ah

Kategorisasi	Rentang Nilai	F	%
Sangat tinggi	X > 112	19	5
Tinggi	100 < X < 111	11	32
Sedang	88 < X < 99	119	34
Rendah	76 < X < 87	72	21
Sangat rendah	X < 75	29	8
Jumlah		350	100

Berdasarkan kategorisasi variabel perilaku Qana'ah pada tabel 4.4 diatas menunjukkan bahwa subjek yang menerapkan perilaku Qana'ah pada kategori sangat tinggi sebesar 5%, subjek yang menerapkan Qana'ah pada kategori tinggi sebesar 32%, subjek yang menerapkan Qana'ah pada kategori

sedang sebesar 34%, sedangkan subjek yang menerapkan Qana'ah pada kategori rendah sebesar 21%, yang sangat rendah sebesar 8%. Maka dapat disimpulkan bahwa kategorisasi pada Qana'ah adalah “sedang”

Tabel 4.5
Kategorisasi Variabel Penelitian Perilaku Konsumtif

Kategorisasi	Rentang Nilai	f	%
Sangat tinggi	X > 47	263	75
Tinggi	34 X < 47	74	21
Sedang	20 X < 34	14	4
Rendah	7 X < 20	0	0
Sangat rendah	X < 7	0	0
Jumlah		350	100

Berdasarkan kategorisasi variabel perilaku konsumtif pada tabel 4.5 diatas menunjukkan bahwa subjek yang menerapkan perilaku konsumtif pada kategori sangat tinggi sebesar 75%, Subjek yang menerapkan perilaku konsumtif pada kategori tinggi sebesar 21%, dan subjek yang menerapkan perilaku konsumtif pada kategori sedang sebesar 4%. Sedangkan subjek yang kategori rendah dan sangat rendah memiliki kategori yang sama sebesar 0%. Maka dapat disimpulkan bahwa kategorisasi pada variabel perilaku konsumtif adalah “sangat tinggi”.

4.7. Hasil Penelitian

4.7.1 Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan dengan tujuan untuk membuktikan apakah hasil data yang diteliti mengikuti distribusi normal atau tidak. Uji normalitas dilakukan pada kedua variabel yaitu variabel Qana'ah dan variabel perilaku konsumtif dengan bantuan program *SPSS 23.00 for Windows*. Jika data yang didapatkan normal, artinya tidak ada perbedaan signifikan antara subjek yang diamati dengan jumlah subjek yang menggunakan teoritis kurva.

Seharusnya, bila p dari nilai Z (*Kilmogrov-Smirnov*) $>0,05$ maka sebaran normal, sebaliknya jika $p < 0,05$ maka sebaran dapat diartikan tidak normal (Hadi, 2000). Berdasarkan hasil analisis data yang menggunakan *one sample kilomogrov-smirnov test* maka didapatkan hasil seperti tabel 4.6

Tabel 4.6
Hasil Perhitungan Kolmogorov-Smirnov Test

Variabel	Skor K-SZ	P	Keterangan
Qana'ah	0,061	0,003	Tidak Normal
Konsumtif	0,051	0,003	Tidak Normal

Hasil uji normalitas diatas menunjukkan bahwa hasil dari uji asumsi pada variabel Qana'ah menunjukkan nilai K-SZ sebesar 0,061 dan nilai signifikan 0,003 ($p < 0,05$) yang artinya variabel Qana'ah terdistribusi tidak normal. Pada variabel perilaku konsumtif menunjukkan nilai K-SZ sebesar 0,051 dan nilai signifikansi sebesar 0,030 ($p < 0,05$) yang artinya variabel perilaku konsumtif tidak normal. Artinya bahwa hasil dari uji normalitas kedua variabel diatas yaitu Qana'ah dan perilaku konsumtif berdistribusi tidak normal.

4.7.2 Uji Linearitas

Uji linieritas tujuannya melihat bagaimana bentuk hubungan anatar kedua variabel penelitian. Variabel bebas akan cenderung diikuti oleh variabel terikat apabila memiliki nilai $p > 0,05$ maka kedua variabel dikatakan linier, sebaliknya jika $p < 0,05$ maka kedua variabel dikatakan tidak linier (Hadi, 2000). Berdasarkan hasil dari uji linieritas yang telah dilakukan, nilai perhitungan *deviation from linierity* untuk Qana'ah dan perilaku konsumtif menghasilkan F (*deviation Linerity*)= 0,962 dengan $p = 0,552$ ($p > 0,05$). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Qana'ah dan perilaku konsumtif adalah linier.

Tabel 4.7
Hasil Uji Linearitas Skala Qana'ah dengan Perilaku Konsumtif

<i>Deviation for Linerity</i>	<i>P</i>	Keterangan
0,962	0,552	Linier

4.7.3 Uji Hipotesis

Hipotesis yang diberikan dalam penelitian ini adalah adanya hubungan yang negatif antara Qana'ah dengan perilaku konsumtif pada remaja Kota Pekanbaru. Analisis yang dilakukan menggunakan teknik korelasi *Pearson Product Moment*. Berdasarkan dari hasil uji korelasi antara Qana'ah dengan perilaku konsumtif, maka diperoleh nilai koefisien korelasi ($r = -0,554$ dan nilai signifikansi $0,000$ ($p < 0,05$)).

Hal ini menunjukkan bahwa terdapat korelasi negatif yang signifikan antara Qana'ah dengan perilaku konsumtif pada remaja Kota Pekanbaru. Semakin tinggi Qana'ah yang dilakukan remaja maka semakin rendah perilaku konsumtifnya begitu juga sebaliknya semakin rendah Qana'ah yang dilakukan oleh remaja maka akan semakin tinggi perilaku konsumtif pada remaja tersebut. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa hasil uji analisis data ini menyatakan bahwa perilaku konsumtif lebih tinggi dari pada Qana'ah pada remaja Kota Pekanbaru, yang artinya hipotesis pada penelitian ini **diterima**.

Tabel 4.8
Hasil Uji Hipotesis Skala Qana'ah dengan Perilaku Konsumtif

		Qanaah	Konsumtif
Qanaah	Pearson Correlation	1	-,554**
	Sig. (2-tailed)		,000
		350	350
Perilaku Konsumtif	Pearson Correlation	-,554**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
		350	350

a. Uji Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (*r-squared*) intinya mengukur seberapa sumbangan efektif yang diberikan variabel-variabel bebas terhadap variabel terikat. Pada tabel 4.9 dibawah ini dapat dilihat bahwa variabel X memberikan kontribusi mempengaruhi variabel Y yakni:

Tabel 4.9
Hasil Koefisien Determinasi

	R	R Squared	Eta	Eta Squared
Perilaku Konsumtif* Qanaah	-,554	,307	,638	,407

Berdasarkan uji determinan nilai koefisien (*r-squared*) dalam penelitian ini sebesar 0,307 artinya Qana'ah memberikan sumbangan efektif sebesar 30,7% terhadap perilaku konsumtif, sedangkan sisanya sebesar 69.3% dipengaruhi faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

4.8. Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan teknik korelasi *Pearson Product Moment* diketahui bahwa terdapat hubungan negatif yang signifikan antara Qana'ah dengan perilaku konsumtif pada remaja Kota Pekanbaru. Hal ini ditunjukkan adanya nilai koefisien korelasi (r)= -0,554 dan nilai signifikansi 0,000 dimana ($P < 0,05$). Hubungan yang negatif ini mengatakan bahwa semakin tinggi Qana'ah pada remaja maka semakin rendah perilaku konsumtif dan begitu juga sebaliknya semakin rendah Qana'ah pada remaja maka semakin tinggi perilaku konsumtif yang dilakukan

oleh remaja tersebut. dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa hipotesis dalam penelitian ini diterima.

Diterimanya hipotesis ini menunjukkan bahwa Qana'ah dapat dianggap sebagai salah satu faktor yang ikut mempengaruhi perilaku konsumtif pada remaja. Penelitian didukung oleh penelitian terlebih dahulu yang dilakukan oleh Julitasari (2017) hubungan antara Qana'ah dengan perilaku konsumtif pada siswa SMA Plus Negeri 2 Banyuasin III dimana penelitian tersebut menunjukkan adanya hubungan yang signifikan antara Qana'ah dengan perilaku konsumtif pada siswa SMA Plus Negeri 2 Banyuasin III dengan nilai koefisien $-0,489$ dengan nilai signifikan sebesar $0,000$ dimana ($P < 0,05$). remaja yang memiliki sikap Qana'ah yang baik mampu mengontrol dan menahan diri dari sikap perilaku konsumtif yang berlebihan. Apabila semakin bersyukur individu terhadap dirinya maka akan semakin tinggi tingkat Qana'ah.

Berdasarkan hasil data deskriptif dari 350 subjek pada variabel Qana'ah menunjukkan bahwa kategori sangat tinggi sebanyak 19 orang atau 5%, kategori tinggi sebanyak 32 orang atau 11%, kategori sedang sebanyak 119 orang atau 34%, kategori rendah sebanyak 72 orang atau 21%, kategori sangat rendah sebanyak 29 orang atau 8%. Jadi hal ini menunjukkan bahwa tingkat Qana'ah yang terjadi pada remaja memiliki tingkat kategori sedang sebesar 34%.

Selanjutnya variabel perilaku konsumtif menunjukkan bahwa kategori sangat tinggi sebanyak 263 orang atau 75%, kategori tinggi sebanyak 74

orang atau 21%, kategori sedang 14 orang atau 4%, sedangkan kategori rendah dan sangat rendah sebesar 0%. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat perilaku konsumtif yang terjadi pada remaja memiliki kategori sangat tinggi sebesar 75%.

Kekurangan dari penelitian adalah referensi teori yang sedikit dan sangat kurang khususnya pada variabel Qana'ah. Kelemahan penelitian ini adalah hasil dari uji normalitas antara Qana'ah dengan perilaku konsumtif berdistribusi tidak normal, dari hasil pengisian skala yang peneliti lakukan ada beberapa responden memberikan jawaban sama dan terkesan asal-asalan, hal tersebut dikarenakan responden mempunyai kesibukan dan akibatnya lebih memilih jawaban asal atau meniru jawaban responden lainnya.

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan negatif yang sangat signifikan antara Qana'ah dengan perilaku konsumtif pada remaja Kota Pekanbaru. Hubungan negatif signifikan tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi Qana'ah yang dimiliki remaja maka semakin rendah perilaku konsumtif yang dilakukan oleh remaja, begitu juga sebaliknya semakin rendah Qana'ah yang dimiliki oleh remaja maka semakin tinggi perilaku konsumtif yang dilakukan oleh remaja.

5.2. Saran

Berdasarkan data hasil penelitian, saran yang ingin diajukan penulis terhadap penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

1. Bagi Fakultas

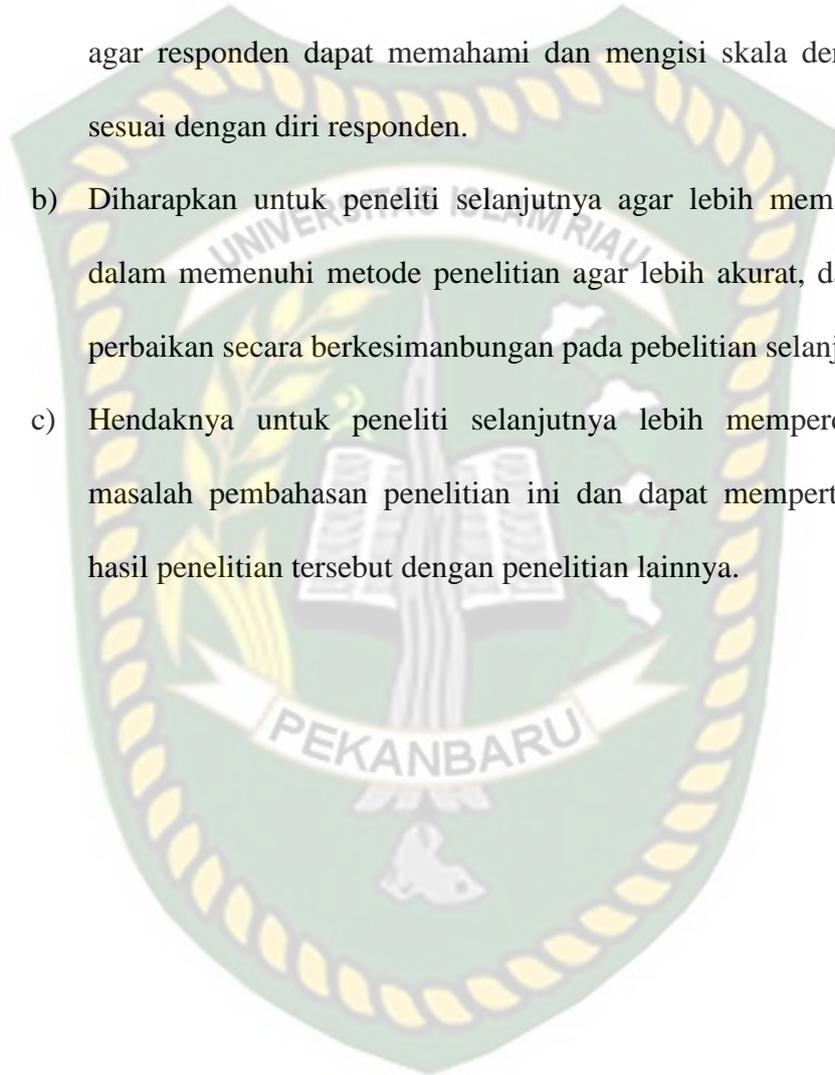
Dari hasil penelitian tersebut, peneliti berharap agar dapat menambah hasil penelitian dari mahasiswa untuk fakultas tersebut, agar hasil penelitian yang telah dilakukan mahasiswa dapat menjadi sebuah referensi untuk membuat hasil penelitian yang lebih baik lagi.

2. Bagi Remaja

Bagi remaja sebagai proses transisi, diharapkan lebih meningkatkan sikap Qana'ah dan memilih lingkungan yang tepat, berfikir logis dan rasional, serta mempertimbangkan kebutuhan dengan keinginan yang sesuai dengan kehidupan yang diperlukan.

3. Bagi peneliti selanjutnya

- a) Disarankan untuk peneliti selanjutnya dapat membuat pernyataan aitem dengan kalimat lebih sederhana dan mudah untuk dimengerti agar responden dapat memahami dan mengisi skala dengan benar sesuai dengan diri responden.
- b) Diharapkan untuk peneliti selanjutnya agar lebih memaksimalkan dalam memenuhi metode penelitian agar lebih akurat, dan menjadi perbaikan secara berkesinambungan pada penelitian selanjutnya.
- c) Hendaknya untuk peneliti selanjutnya lebih memperdalam lagi masalah pembahasan penelitian ini dan dapat mempertimbangkan hasil penelitian tersebut dengan penelitian lainnya.



DAFTAR PUSTAKA

- Albarry. (1994). *Kamus Modern Bahasa*. Yogyakarta: Arloka.
- Al-Faruq , U. (2012). *Dahsyatnya Ikhlas Sabar Qanaa'ah*. Surakarta: Ziyat.
- Ali, M. F. (2014). Contenment (Qana'ah) And Its Role In Curbing Social And Environmental Problems. *Islam And Civilitational Renewal*, 5(3), 430-445.
- Arif, A., & Rianto, E. A. (2010). *Teori Mikro Ekonomi.Suatu Perbandingan Ekonomi Islam Dan Ekonomi Konvensional*. Jakarta: Kencana.
- Asri, A. (2012). Pengaruh Kepercayaan Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Siswa Kelas 1 SMA Negeri Babelan. *Jurnal Penelitian Dan Pengukuran Psikologis*, 1(1), 15-22.
- Azwar, S. (2014). *Reliabilitas Dan Validitas (Edisi 4)*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Bintoro, D. (2005). Perilaku Konsumtif Dalam Membeli Handphone Pada Remaja Akhir Ditinjau Dari Status Ekonomi Atas Dan Status Ekonomi Menengah. *Skripsi.Fakultas Psikologi Universiutas Khatolik Widya Mandala*, 9-10.
- BPS Pekanbaru. (2019). *Kecamatan Bukit Raya Dalam Angka 2018*. Pekanbaru: CV.MN.Grafika.
- From, E. (1995). *Masyarakat Yang Sehat*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Hadi, S. (2000). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.
- Hajjaj, M. (2011). *Tasawuf Islam Dan Akhlak*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hamka. (2015). *Tasawuf Modern*. Jakarta: Republika.
- Kardiman. (2006). *Ekonomi Dunia Keseharian Kita*. Yogyakarta: Yudhistira.
- KBBI. (2019). Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). [Http//KBBI.Web.Id/Pusat](http://KBBI.Web.Id/Pusat).
- Lina, & Rosyid. (1997). Perilaku Konsumtif Berdasarkan Lucus Of Control Pada Remaja Putra. *Jurnal Psikologika*, 4(1), 5-13.
- Marindi, P., & Nurwidawati, D. (2015). Hubungan Antara Kepuasan Konsumen Dalam Belanja Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Psikologi Universitas Negeri Surabaya. *Jurnal Psikologi*, 3(3), 1-5.
- Masroyani, S. (2017). Hubungan Antara Harga Diri Dengan Perilaku Konsumtif Terhadap Smartphone Pada Mahasiswa. *Jurnla Psikologi*, 10(2).

- Mitra, N., Syahniar, S., & Alizamar, A. (2019). Consumptive Behavior of Student In Shopping Online And Implications In Guidance And Counseling Service In Universities. *International Journal Of Research In Conseling And Education*, 3(2), 120-124.
- Nugroho, J. S. (2010). *Perilaku Konsumen Konsep Dan Implikasi Untuk Strategi Dan Penelitian Pemasaran*. Jakarta: Kencana.
- Qurthubi, I. (2009). *Raih Kebahagiaan Dengan Qana'ah*. Yogyakarta: Uswah.
- Salahudin. (2015). Qana'ah Dalam Perspektif Islam. *Jurnal Edu-Math*, 4.
- Schiffman, & Kanuk. (2004). *Perilaku Konsumen (Edisi 7)*. Jakarta: Pt. Indeks.
- Sugiyono. (2008). *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Sumartono. (2002). *Terperangkap Dalam Iklan*. Bandung: Alfabeta.
- Syamila, A. (2014). *Saat Perilaku Konsumtif Menjadi Budaya Remaja*. Yogyakarta: Kompasiana.
- Triyaningsih, S. L. (2011). Dampak Online Marketing Melalui Facebook Terhadap Perilaku Konsumtif Masyarakat. *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 11(2), 172-177.
- Wahyudi. (2013). Tinjauan Tentang Perilaku Konsumtif Remaja Pengunjung Mall Samarinda Central Plaza. *Ejournal Sosiologi*, 1(4), 26-36.