

## BAB II

### KAJIAN TEORI

#### A. Perilaku Konsumtif

##### 1. Pengertian Perilaku Konsumtif

Kata “Konsumtif” sering diartikan sama dengan “*Konsumerisme*”. Padahal, kata *konsumerisme* mengacu pada segala sesuatu yang berhubungan dengan konsumen. Untuk meninjau perilaku konsumtif seseorang maka, perlu ditelusuri melalui pemahaman mengenai perilaku konsumen. Menurut Chita, David dan Pali (2015) mengungkapkan bahwa Perilaku konsumtif merupakan kecenderungan manusia untuk melakukan konsumsi tiada batas, membeli sesuatu yang berlebihan atau secara tidak terencana.

Ancok (dalam Thohiroh, 2015) menjelaskan bahwa perilaku konsumtif seseorang ialah perilaku yang tidak lagi membeli barang yang benar-benar dibutuhkan, tetapi membeli barang hanya semata-mata untuk membeli dan mencoba produk, walau sebenarnya tidak memerlukan produk tersebut. Perilaku konsumtif diartikan sebagai kecenderungan mengkonsumsi barang secara berlebihan tanpa berbagai pertimbangan, dimana masyarakat hanya melihat dari sisi kesenangan dan mementingkan prioritas daripada kebutuhan (Fryzia, 2004).

Menurut Lubis (dalam Sumartono, 2002) mengatakan bahwa perilaku konsumtif adalah suatu perilaku yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan yang rasional, melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf

yang tidak rasional lagi. Artinya belum habis suatu produk yang dipakai, seseorang telah menggunakan produk jenis yang sama dari merek lain atau membeli barang karena adanya hadiah yang ditawarkan atau membeli produk dikarenakan banyak orang yang menggunakan produk tersebut.

Tambunan (dalam Thohiroh, 2015) menjelaskan konsumtif sebagai keinginan mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan yang maksimal. Konsumtif digunakan untuk menunjukkan pada perilaku konsumen yang memanfaatkan nilai uang lebih besar dari nilai produksinya untuk barang dan jasa yang bukan menjadi kebutuhan pokok.

Berdasarkan berbagai pendapat para ahli mengenai pengertian konsumtif, penulis menyimpulkan bahwa perilaku konsumtif merupakan perilaku membeli yang tidak didasarkan pada pertimbangan rasional tetapi lebih mementingkan faktor keinginan dan dari pada kebutuhannya dan cenderung dikuasai oleh hasrat keduniawi dan kesenangan semata.

## **2. Aspek-aspek Perilaku Konsumtif**

Menurut Lina dan Rasyid (dalam Munazzah, 2016) perilaku konsumtif memiliki tiga aspek :

### **a. Pembelian Impulsif**

Aspek ini bertujuan untuk bahwa seseorang berperilaku membeli semata-mata karena didasari oleh hasrat yang tiba-tiba atau keinginan sesaat,

dilakukan tanpa terlebih dahulu mempertimbangkannya, tidak dapat memikirkan sifat emosionalnya.

b. Pembelian tidak rasional

Aspek pembelian tidak rasional adalah pembelian yang dilakukan bukan karena kebutuhan, tetapi karena gengsi agar dapat dikesankan sebagai orang modern atau mengikuti mode.

c. Pemborosan

Perilaku konsumtif sebagai salah satu perilaku yang menghamburkan uang tanpa didasari adanya kebutuhan yang jelas.

### 3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif menurut Kotler (1997) dipengaruhi oleh berbagai faktor yaitu :

a. Faktor Budaya

Faktor budaya memiliki pengaruh yang luas dan mendalam terhadap perilaku.

Faktor budaya antara lain terdiri dari :

- 1) Peran budaya. Budaya adalah penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar. Seorang anak mendapatkan kumpulan nilai, persepsi, preferensi dan perilaku dari keluarganya dan lembaga-lembaga penting lain.
- 2) Sub budaya. Setiap budaya terdiri dari sub budaya yang lebih kecil yang memberikan ciri-ciri sosialisasi khusus bagi anggota-anggotanya.

Sub budaya terdiri dari bangsa, agama, kelompok ras, dan daerah geografis.

- 3) Kelas sosial pembeli. Pada dasarnya semua masyarakat memiliki strata sosial. Strata tersebut biasanya terbentuk system kasta di mana anggota kasta yang berbeda dibesarkan dengan peran tertentu dan tidak dapat mengubah keanggotaan kasta mereka. Stratifikasi lebih sering ditemukan dalam bentuk kelas sosial.

b. Faktor Sosial

Sebagai tambahan atas faktor budaya, perilaku seorang konsumen dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial antara lain:

- 1) Kelompok Acuan. Individu sangat dipengaruhi oleh kelompok acuan mereka sekurang-kurangnya dalam tiga hal. Kelompok acuan menghadapi seseorang pada perilaku dan gaya baru. Mereka juga mempengaruhi perilaku dan konsep pribadi seseorang dan menciptakan tekanan untuk mengetahui apa yang mungkin mempengaruhi pilihan produk dan merk actual seseorang. Tingkat pengaruh kelompok acuan terhadap produk dan merk berbeda-beda, pengaruh utama atas pilihan merk dalam barang-barang seperti perabot dan pakaian.
- 2) Keluarga. Keluarga adalah organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat, dan telah menjadi obyek penelitian yang ekstensif. Anggota 14 keluarga merupakan kelompok acuan

primer yang paling berpengaruh. Keluarga primer terdiri dari orang tua dan saudara kandung. Dari orang tua individu mendapatkan orientasi atas agama, politik, ekonomi, ambisi pribadi, harga diri, dan cinta, meskipun pembeli tidak berinteraksi secara intensif dengan keluarganya maka pengaruh keluarga terhadap perilaku pembeli dapat tetap signifikan.

- 3) Peran dan Status. Peran meliputi kegiatan yang diharapkan akan dilakukan oleh seseorang. Setiap peran akan mempengaruhi beberapa perilaku pembelian. Setiap peran memiliki status. Individu memilih produk yang mengkomunikasikan peran dan status mereka dalam masyarakat.

c. Faktor Pribadi

Keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi, karakteristik pribadi tersebut terdiri dari:

- 1) Usia dan Tahap Siklus Hidup. Orang membeli barang dan jasa yang berbeda sepanjang hidupnya. Tahap siklus hidup, situasi keuangan dan minat produk berbeda-beda dalam masing-masing kelompok. Pemasar sering memilih kelompok berdasarkan siklus hidup sebagai pasar sebagai sasaran mereka, beberapa peneliti baru telah mengidentifikasi tahap siklus hidup psikologis. Orang dewasa mengalami “perjalanan dan transformasi” sepanjang perjalanan hidupnya. Pemasar memberikan perhatian yang besar pada situasi

hidupnya. Pemasar memberikan perhatian yang besar pada situasi hidup yang berubah, bercerai dan dampak mereka terhadap perilaku konsumtif.

- 2) Pekerjaan. Pekerjaan seseorang juga mempengaruhi pola konsumsinya. Pekerja kerah biru akan membeli pakaian kerja, sepatu kerja. Direktur perusahaan akan membeli pakaian yang mahal, perjalanan dengan pesawat udara. Pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok pekerjaan yang memiliki minat di atas rata-rata atas produk dan jasa mereka. Sebuah perusahaan bahkan dapat mengkhususkan produknya untuk kelompok pekerjaan tertentu.
- 3) Keadaan Ekonomi. Pilihan produk sangat dipengaruhi oleh keadaan ekonomi seseorang. Keadaan ekonomi terdiri dari penghasilan yang dapat dibelanjakan (tingkat, kestabilan, pola, waktu) tabungan dan aktiva (presentase yang lancar atau *likuid*), hutang, kemampuan untuk meminjam dan sikap atas belanja dan menabung. Pemasar barang-barang yang peka terhadap harga terus memperhatikan *trend* penghasilan pribadi, tabungan, dan tingkat bunga.
- 4) Gaya Hidup. Orang-orang yang berasal dari sub budaya, kelas sosial, dan pekerjaan yang sama dapat memiliki gaya hidup yang berbeda. Gaya hidup individu merupakan pola hidup di dunia yang diekspresikan dalam aktivitas, minat, dan opini. Gaya hidup

menggambarkan “keseluruhan diri seseorang”, yang berinteraksi dengan lingkungannya.

- 5) Kepribadian dan Konsep Diri. Setiap orang memiliki kepribadian yang berbeda yang mempengaruhi perilaku pembelian. Kepribadian merupakan karakteristik psikologis yang berbeda dari seseorang yang menyebabkan tanggapan yang relative konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungannya. Kepribadian biasanya dijelaskan dengan menggunakan ciri-ciri seperti percaya diri, dominasi otonomi, ketaatan, kemampuan bersosialisasi, daya tahan, dan kemampuan beradaptasi. Kepribadian dapat menjadi variabel yang berguna dalam menganalisa perilaku konsumen.

## **B. Kontrol Diri**

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

Calhoun dan Acocella (1990) Mendefinisikan kontrol diri sebagai pengaturan proses-proses fisik, psikologis, dan perilaku seseorang, dengan kata lain serangkaian proses yang membentuk dirinya, Kontrol Diri dapat diartikan sebagai suatu kemampuan untuk menyusun, membimbing, mengatur, dan mengarahkan bentuk perilaku yang dapat membawa individu kearah konsekuensi positif. Kontrol diri juga menggambarkan keputusan individu yang melalui pertimbangan kognitif untuk menyatukan perilaku yang telah disusun untuk meningkatkan hasil dan tujuan tertentu seperti yang diinginkan.

Menurut Jahja (2011) kontrol diri adalah kemampuan yang dirasakan dapat mengubah kejadian secara signifikan. Individu dianggap mempunyai kemampuan dalam mengelolah perilakunya. Kemampuan tersebut membuat individu mampu memodifikasi kemampuan yang dihadapkan sehingga berubah sesuai kemaunnya. Selain itu, Hurlock (1990) mengatakan kontrol diri berkaitan dengan bagaimana individu mengendalikan emosi serta dorongan-dorongan dalam dirinya.

Menurut Thompson (2010) kontrol diri sebagai suatu keyakinan bahwa seseorang dapat mencapai hasil-hasil yang diinginkan lewat tindakan diri sendiri. Itulah menurutnya, perasaan dan kontrol dapat dipengerahui oleh keadaan situasi, tetapi persepsi kontrol diri terdapat pada pribadi orang tersebut, bukan pada situasi. Akibat dari definisi tersebut adalah bahwa seseorang merasa memiliki kontrol diri, ketika seseorang tersebut mampu mengenal apa yang dapat dan tidak dapat dipengeruhi melalui tindakan pribadi dalam sebuah situasi, ketika memfokuskan pada bagian yang dapat dikontrol melalui tindakan pribadi, dan ketika seseorang tersebut yakin jika memiliki kemampuan organisasi supaya berperilaku yang sukses.

Dari beberapa pengertian yang telah diuraikan diatas, dapat disimpulkan bahwa kontrol diri adalah kemampuan seseorang dalam mengatur, mengelolah, mengendalikan, dan mengarahkan suatu perilaku ataupun memutuskan suatu keputusan yang positif.

## 2. Aspek-Aspek Kontrol Diri

Averill (dalam Munazzah, 2016) menyebutkan kontrol diri dengan sebutan kontrol personal yaitu kontrol perilaku (*behavior control*), kontrol kognitif (*cognitive control*), dan mengontrol keputusan (*decisional control*).

### a. Kontrol perilaku (*behavior control*)

Kontrol perilaku merupakan kesiapan tersedianya suatu respons yang dapat secara langsung memengaruhi atau memodifikasi suatu keadaan yang tidak menyenangkan. Kemampuan ini diperinci lebih lanjut kedalam dua komponen :

- 1) Kemampuan mengontrol pelaksanaan (*regulated administration*) yaitu kemampuan individu untuk menentukan siapa yang mengendalikan situasi atau keadaan, dirinya sendiri atau sesuatu diluar dirinya.
- 2) Kemampuan mengontrol stimulus (*stimulus modifiability*) merupakan kemampuan untuk mengetahui bagaimana dan kapan suatu stimulus yang tidak dikehendaki dihadapi.

b. Kontrol kognitif (*Cognitive control*) yaitu kemampuan individu dalam mengolah informasi yang tidak diinginkan dengan cara mengintepretasi, menilai atau menggabungkan suatu kejadian dalam suatu kerangka kognitif sebagai adaptasi psikologis atau untuk mengurangi tekanan. Kemampuan ini diperinci lebih lanjut kedalam dua komponen :

- 1) Kemampuan memperoleh informasi (*information gian*) dengan informasi yang dimiliki, individu dapat mengantisipasi keadaan tersebut dengan berbagai pertimbangan secara relatif objektif.
  - 2) Kemampuan melakukan penilaian (*apprasional*) yaitu melakukan penilaian yang berarti individu berusaha menilai dan menafsirkan suatu keadaan atau peristiwa dengan cara memperhatikan segi-segi positif secara objektif.
- c. Mengontrol keputusan (*Decesional control*) yaitu kemampuan seseorang untuk memilih hasil atau suatu tindakan berdasarkan pada sesuatu yang diyakini atau disetujuinya. Kontrol diri dalam menentukan pilihan akan berfungsi, baik dengan adanya suatu kesempatan, kebebasan, atau kemungkinan pada diri individu untuk memilih berbagai kemungkinan tindakan.

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

Faktor-faktor yang memengaruhi kontrol diri menurut Ghufron dan Risnawita (2011) terdiri dari dua faktor yaitu faktor internal (dari individu) dan faktor eksternal (lingkungan individu).

#### **a. Faktor internal**

Faktor internal yang diikuti andil terhadap kontrol diri adalah usia semakin bertambah usia seseorang, maka semakin baik kemampuan mengontrol diri seseorang itu. Dengan demikian faktor ini sangat membantu individu

untuk mencatat perilakunya sendiri dengan dengan pola hidup yang lebih baik lagi.

b. Faktor eksternal

Faktor eksternal adalah lingkungan keluarga yang mana lingkungan keluarga terutama orang tua menentukan bagaimana kemampuan mengontrol diri seseorang. sebagai orang tua kita dianjurkan untuk menerapkan sikap disiplin sejak dini pada anak.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa kontrol dipengaruhi oleh faktor internal yaitu usia dan faktor eksternal yaitu lingkungan keluarga.

#### **4. Perkembangan Kontrol Diri**

Vasta, Ross, Haith & Marshall (1992) mengungkapkan bahwa perilaku anak pertama kali dikendalikan oleh kekuatan eksternal. Secara perlahan-lahan kontrol eksternal diinternalisasikan menjadi kontrol diri. Sedangkan menurut Calhoun dan Acocella (1990) langkah penting dalam perkembangan bayi adalah proses belajar melalui kondisioning klasikal. Orangtua mempunyai nilai tinggi karena bayi secara instingtif mengasosiasikan orang tuanya sebagai stimulus yang menyenangkan, seperti makan, kehangatan, dan pengasuhan.

Menurut Kopp (Ghufro dan Risnawita, 2011) bayi mempunyai kontrol terhadap perilakunya yang bersifat refleks, segera setelah dilahirkan. Misalnya, bayi secara refleks memejamkan matanya sebagai respon terhadap

terang cahaya. Kontrol diri akan muncul pada tahun ke tiga ketika anak sudah mulai menolak segala sesuatu yang dilakukan untuknya dan menyatakan keinginannya untuk melakukan sendiri. Kontrol eksternal pada awalnya didapatkan anak melalui intruksi dari orang tuanya.

Pada remaja kemampuan mengontrol diri berkembang seiring dengan kematangan emosi. Remaja dikatakan sudah mencapai kematangan emosi bila pada akhir masa remaja tidak meledak emosinya dengan cara-cara yang lebih diterima. Berdasarkan teori piaget, remaja telah mencapai tahap pelaksanaan formal dalam kemampuan kognitif (Papalia, 2004). Oleh karena itu remaja mampu mempertimbangkan suatu kemungkinan untuk menyelesaikan suatu masalah dan mempertanggung jawabannya.

Berdasarkan beberapa penjelasan yang telah diuraikan diatas, dapat disimpulkan bahwa kontrol diri anak pertama kali dikendalikan oleh kekuatan eksternal didapatkan anak melalui intruksi dari orangtuanya. Kontrol diri akan muncul pada tahun ketiga ketika anak sudah mulai menolak segala sesuatu yang dilakukan untuknya dan menyatakan keinginannya untuk melakukan sendiri.

### **C. Hubungan antara Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Belanja pada Mahasiswa**

Perilaku konsumtif dapat mempengaruhi pada semua kalangan termasuk pada mahasiswa. Bagi produsen, konsumen yang terdiri dari generasi muda adalah sasaran utama. Kaum muda merupakan pasar yang

setiap saat bertambah besar. Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif pada mahasiswa yaitu kontrol diri.

Menurut Ghufron dan Risnawita (2011), Kontrol diri memungkinkan mahasiswa untuk mengatur, mengarahkan dan mengendalikan tingkah laku yang berkaitan dengan emosi serta dorongan-dorongan dalam diri untuk bisa mengambil keputusan yang bermanfaat kearah yang positif dan dapat diterima secara sosial. seseorang mahasiswa memiliki kontrol diri yang tinggi mampu intensitas berbelanja yang disesuaikan dengan kebutuhan.

Penelitian lain dari Munazzah (2016) dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang negatif antara Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa SI Perbankan Syariah Uin Maulana Malik Ibrahim Malang, artinya semakin tinggi subjek mendapatkan nilai kontrol diri tinggi maka subjek akan cenderung memiliki nilai perilaku konsumtif rendah.

Penelitian yang dilakukan oleh Anggreini dan Mariyanti (2014) menunjukkan korelasi sebesar  $-0,304$  dengan  $\text{sig } 0,002$  ( $p < 0,05$ ), artinya ada terdapat hubungan negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif mahasiswi Universitas Esa Unggul. Mahasiswi yang memiliki kontrol diri lemah lebih banyak dibanding dengan mahasiswi yang memiliki kontrol diri yang kuat. Sedangkan pada mahasiswi yang berperilaku konsumtif tinggi lebih banyak daripada mahasiswi yang berperilaku konsumtif rendah.

Penelitian yang dilakukan oleh Tripapsari (2007) menunjukkan bahwa terdapat hubungan negatif yang sangat signifikan antara Kontrol Diri dengan Kecenderungan Berperilaku Konsumtif pada Mahasiswi Fakultas Ekonomi Brawijaya Malang, ditunjukkan dengan koefisien korelasi ( $r$ ) sebesar  $-0,219$  dengan probabilitas ( $p$ )  $0.009$ . Hal ini berarti semakin tinggi kontrol diri maka semakin rendah kecenderungan perilaku konsumtifnya begitu pula sebaliknya semakin rendah kontrol diri maka semakin tinggi kecenderungan perilaku konsumtifnya.

Penelitian yang dilakukan oleh Rahayuningsih (2011) menunjukkan bahwa korelasi  $-0.463$  dengan  $\text{sig } 0.000$  ( $p < 0.05$ ), artinya terdapat hubungan negatif yang signifikan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa. Hal ini berarti semakin tinggi kontrol diri maka semakin rendah perilaku konsumtif, sebaliknya semakin rendah kontrol diri maka semakin tinggi perilaku konsumtif.

#### **D. Hipotesis Penelitian**

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis mengambil hipotesis yang dapat diajukan didalam penelitian adalah : Terdapat hubungan negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif belanja pada mahasiswa. Artinya, semakin tinggi kontrol diri seseorang maka semakin rendah perilaku konsumtif dan begitu juga sebaliknya semakin rendah kontrol diri maka semakin tinggi perilaku konsumtifnya dalam berbelanja.