

**PENGARUH KONFORMITAS DAN KONTROL DIRI
TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF PADA
MAHASISWI DI KARAWANG**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Psikologi Fakultas Psikologi UBP Karawang



Diajukan Oleh:

Nama : Maghfira Nugraha

NIM : 21416273201136

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS BUANA PERJUANGAN KARAWANG**

2025

LEMBAR PERSETUJUAN



Nama : Maghfira Nugraha

NIM : 21416273201136

Fakultas : Psikologi

Judul Tugas akhir :

PENGARUH KONFORMITAS DAN KONTROL DIRI TERHADAP
PERILAKU KONSUMTIF PADA MAHASISWI DI KARAWANG

Tanda Persetujuan Tugas akhir

Pembimbing I,

Dr. Arif Rahman Hakim, M.Psi., Psikolog
NIDN: 0307127903

Pembimbing II,

Regi Ramadan, S.Psi., M.Si
NIK: 416200394

Karawang, 8 Juli 2025

Koordinator Program Studi Psikologi

Dr. Linda Mora, M.Psi., Psikolog
NIDN: 0405038105

LEMBAR PENGESAHAN



Nama : Maghfira Nugraha

NIM : 21416273201136

Fakultas : Psikologi

Judul Tugas akhir :

PENGARUH KONFORMITAS DAN KONTROL DIRI TERHADAP
PERILAKU KONSUMTIF PADA MAHASISWI DI KARAWANG

Dipertahankan di hadapan Dewan Penguji Tugas akhir
Fakultas Psikologi Universitas Buana Perjuangan Karawang

Pada tanggal 15 Agustus 2025:

Dewan Penguji,

1. Penguji I : Yulyanti Minarsih, M.Psi., Psikolog
NIDN: 0421078902

2. Penguji II : Haryanti Mustika, S.Psi., M.A
NIK: 416200393

Tanda tangan

Mengetahui,
Dekan Fakultas Psikologi

Dr. Cempaka Putrie Dimala, M.Psi., Psikolog

NIDN: 0413128602

LEMBAR PERNYATAAN
TIDAK MENYONTEK ATAU MELAKUKAN TINDAKAN PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Maghfira Nugraha

NIM : 21416273201136

Program studi : Psikologi

Dengan ini menyatakan bahwa tugas akhir dengan judul:

**PENGARUH KONFORMITAS DAN KONTROL DIRI TERHADAP
PERILAKU KONSUMTIF PADA MAHASISWI DI KARAWANG**

adalah hasil karya saya dan seluruh ide, pendapat atau materi dari sumber lain telah dikutip dengan cara penulisan referensi yang sesuai.

Penyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan jika pernyataan ini tidak sesuai dengan kenyataan, maka saya bersedia menanggung sanksi yang akan dikenakan kepada saya.

Karawang, 10 Juli 2025



1000
METERAI
TEMPEL
785AMX399678047

Maghfira Nugraha

NIM: 21416273201136

ABSTRAK

PENGARUH KONFORMITAS DAN KONTROL DIRI TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF PADA MAHASISWI DI KARAWANG

Maghfira Nugraha¹, Arif Rahman Hakim², Regi Ramadan³

Fakultas Psikologi UBP Karawang

ps21.maghfiranugraha@mhs.ubpkarawang.ac.id

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa di Karawang. Mahasiswa dikenal sebagai konsumen aktif dan senang mencoba hal baru. Pada momen tersebut, perilaku membeli mereka cenderung meningkat, bahkan sering membeli barang yang sebenarnya tidak terlalu dibutuhkan atau di luar kemampuan, hanya untuk memenuhi keinginan memiliki. Metode yang digunakan adalah kuantitatif dengan desain penelitian *cross-sectional design*. Penelitian ini menggunakan tiga skala psikologi yaitu skala perilaku konsumtif sebanyak 19 aitem, skala konformitas sebanyak 11 aitem, dan skala kontrol diri sebanyak 13 aitem. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *non-probability sampling* dengan teknik *convenience sampling*, sehingga total responden yang didapatkan adalah 257 responden. Hasil analisis secara simultan nilai *Sig.* $0,000 < 0,05$, maka H_{a1} diterima dan H_{01} ditolak, artinya terdapat pengaruh konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa di Karawang. Sedangkan secara parsial pada variabel konformitas sebesar *Sig.* $0,130 > 0,05$, maka H_{a2} ditolak dan H_{02} diterima, artinya tidak ada pengaruh konformitas terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa di Karawang. Sedangkan pada variabel kontrol diri sebesar *Sig.* $0,000 < 0,05$, maka H_{a3} diterima dan H_{03} ditolak, artinya terdapat pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa di Karawang. Adapun besaran pengaruh konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif yaitu sebesar 28,6% sisanya sebesar 71,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata kunci: konformitas, kontrol diri, perilaku konsumtif, mahasiswa

ABSTRACT

THE INFLUENCE OF CONFORMITY AND SELF-CONTROL ON CONSUMPTIVE BEHAVIOR AMONG FEMALE UNIVERSITY STUDENTS IN KARAWANG

Maghfira Nugraha¹, Arif Rahman Hakim², Regi Ramadan³

Faculty of Psychology UBP Karawang

ps21.maghfiranugraha@mhs.ubpkarawang.ac.id

The purpose of this study was to examine the influence of conformity and self-control on consumptive behavior among female college students in Karawang. Female students are known as active consumers who enjoy trying new things. In such situations, their purchasing behavior tends to increase, often involving the purchase of products that are not truly needed or beyond their financial capacity, merely to satisfy the desire to own them. This research employed a quantitative approach with a cross-sectional design. Three psychological scales were used: a consumptive behavior scale consisting of 19 items, a conformity scale with 11 items, and a self-control scale with 13 items. The sampling technique applied was non-probability sampling using the convenience sampling method, resulting in a total of 257 respondents. The simultaneous analysis showed a significance value of $0.000 < 0.05$, thus H_{a1} was accepted and H_{01} rejected, indicating that conformity and self-control collectively influence consumptive behavior among female students in Karawang. However, partial analysis revealed that conformity had a significance value of $0.130 > 0.05$, meaning H_{a2} was rejected and H_{02} accepted, suggesting that conformity did not affect consumptive behavior. In contrast, self-control had a significance value of $0.000 < 0.05$, meaning H_{a3} was accepted and H_{03} rejected, indicating that self-control significantly influenced consumptive behavior. The contribution of conformity and self-control to consumptive behavior was 28.6%, while the remaining 71.4% was influenced by other variables that were not examined in this study.

Keywords: *conformity, self-control, consumptive behavior, female student*

KATA PENGANTAR

Segala puji penulis haturkan kepada Allah SWT atas limpahan rahmat, karunia, dan petunjuk-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “*Pengaruh konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang*”. Penulis menyadari bahwa proses penyusunan skripsi ini merupakan perjalanan yang penuh tantangan sekaligus pembelajaran yang berharga. Banyak hal yang penulis peroleh selama menjalani tahap studi literatur, pengumpulan data, hingga analisis hasil penelitian yang telah memperluas wawasan serta mengasah kemampuan akademik.

Penulis pun menyadari bahwa terselesaikannya skripsi ini tidak lepas dari dukungan, bantuan, dan doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Dedi Mulyadi, SE., MM selaku Rektor Universitas Buana Perjuangan Karawang.
2. Ibu Dr. Cempaka Putrie Dimala, M.Psi., Psikolog selaku Dekan Fakultas Psikologi Universitas Buana Perjuangan Karawang.
3. Ibu Dr. Linda Mora, M.Psi., Psikolog selaku Koordinator Program Studi Psikologi Universitas Buana Perjuangan Karawang.
4. Bapak Dr. Arif Rahman Hakim, M.Psi., Psikolog selaku dosen pembimbing I yang selalu meluangkan waktu untuk senantiasa membimbing, mengarahkan, memotivasi, dan membantu penulis dengan sabar pada setiap kesulitan yang penulis alami dalam menyusun skripsi, sehingga penelitian dapat terselesaikan.
5. Bapak Regi Ramadan, S.Psi., M.Si selaku dosen pembimbing II yang senantiasa mengarahkan, membimbing, memberi saran dan masukan, serta membukakan jalan pikiran penulis selama penelitian sedang berlangsung.
6. Ibu Dinda Aisha, M.Psi., Psikolog selaku dosen wali yang telah mengarahkan dan memberi saran juga masukan dari awal hingga akhir perkuliahan.
7. Bapak/Ibu Dosen Psikologi Universitas Buana Perjuangan Karawang yang telah senantiasa mencurahkan ilmu dan kemampuan kepada penulis, sehingga penulis menjadi kaya akan ilmu dan pengetahuan.

8. Seluruh Staf Tata Usaha Fakultas Psikologi yang telah membantu dalam proses administrasi selama penulis menempuh studi di Fakultas Psikologi Universitas Buana Perjuangan Karawang.
9. Ayah Andri Nugraha dan Ibu Fatimah Ischak selaku kedua orang tua penulis yang telah merawat, memberikan kasih sayang, serta memberikan dukungan baik moril dan materil di sepanjang hidup yang telah dilalui penulis.
10. Pinkan Julian dan Saskia Monica selaku rekan seperjuangan selama proses bimbingan dan proses penelitian yang telah kebersamai penulis dari menyiapkan proposal, alat ukur, pengambilan data, hingga proses penulisan.
11. Sahabat dekat penulis Luthfia, Diva, Nadya, Leydiana, Carolina, Asep, Heron, Chika, Shella, Destiane, Alvi, Kadela, Rizka, dan Mishka, kucing kesayangan penulis yang telah meluangkan waktunya untuk membantu dan menemani penulis selama pengerjaan skripsi berlangsung.
12. Keluarga besar BEM Fakultas Psikologi Univesitas Buana Perjuangan Karawang periode 2022-2023 dan 2023-2024 yang telah memberikan banyak masukan, pengalaman, dan momen-momen yang baik selama menjabat.
13. Semua pihak yang turut membantu serta memberikan dukungan dan doa kepada penulis, yang namanya tidak bisa disebutkan satu per satu.

Karawang, 8 Juli 2025

Maghfira Nugraha
NIM. 21416273201136

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
LEMBAR PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	9
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	12
A. Perilaku Konsumtif	12
1. Pengertian Perilaku Konsumtif	12
2. Aspek-aspek Perilaku Konsumtif.....	13
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumtif	15
B. Konformitas	15
1. Pengertian Konformitas	15
2. Aspek-aspek Konformitas.....	16
C. Kontrol Diri.....	18
1. Pengertian Kontrol Diri.....	18
2. Aspek-aspek Kontrol Diri	19
D. Kerangka Berpikir.....	20
E. Hipotesis Penelitian.....	22
BAB III METODE PENELITIAN.....	24
A. Metode dan Desain Penelitian	24
B. Definisi Operasional	25
1. Perilaku Konsumtif	25

2. Konformitas.....	25
3. Kontrol diri.....	25
C. Populasi dan Sampel Penelitian	26
1. Populasi.....	26
2. Sampel.....	26
D. Metode Pengumpulan Data.....	27
1. Skala Perilaku Konsumtif	28
2. Skala Konformitas.....	30
3. Skala Kontrol diri.....	31
E. Metode Analisis Instrumen	33
1. Uji Validitas	33
2. Uji Analisis Item	35
3. Uji Reliabilitas	36
F. Teknik Analisis Data.....	37
1. Uji Normalitas.....	37
2. Uji Linearitas.....	37
3. Uji Hipotesis	37
G. Teknik Analisis Data Tambahan	39
1. Uji Koefisien Determinasi	39
2. Uji Kategorisasi	39
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	41
A. Prosedur dan Pelaksanaan Penelitian.....	41
1. Orientasi Kancan Penelitian.....	41
2. Populasi dan Sampel Penelitian	41
3. Persiapan Penelitian	42
B. Hasil Analisis Data.....	52
1. Uji Normalitas.....	52
2. Uji Linearitas.....	53
3. Uji Hipotesis	55
4. Uji Analisis Tambahan.....	56
C. Pembahasan Hasil Penelitian	59
D. Pembahasan Analisis Data Tambahan	61
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	65
A. Kesimpulan	65
B. Saran	65
DAFTAR PUSTAKA.....	67
LAMPIRAN.....	71
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	129

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Blue Print Skala Perilaku Konsumtif.....	29
Tabel 3. 2 Skor Aitem Skala Perilaku Konsumtif.....	30
Tabel 3. 3 Blue Print Skala Konformitas	30
Tabel 3. 4 Skor Aitem Skala Konformitas	31
Tabel 3. 5 Blue Print Skala Kontrol Diri	32
Tabel 3. 6 Skor Aitem Skala Kontrol Diri	32
Tabel 3. 7 Kriteria Reliabilitas Guilford	36
Tabel 3. 8 Kriteria Kategorisasi	40
Tabel 4. 1 Factor Loadings Konstruk Skala Perilaku Konsumtif	46
Tabel 4. 2 Factor Loadings Konstruk Skala Perilaku Konsumtif	47
Tabel 4. 3 Fit Indices	48
Tabel 4. 4 Blue Print Skala Perilaku Konsumtif.....	49
Tabel 4. 5 Blue Print Skala Konformitas	50
Tabel 4. 6 Blue Print Skala Kontrol Diri	51
Tabel 4. 7 Uji Normalitas	53
Tabel 4. 8 Uji Linearitas Konformitas terhadap Perilaku Konsumtif	54
Tabel 4. 9 Uji Linearitas Kontrol diri terhadap Perilaku Konsumtif	54
Tabel 4. 10 Uji Simultan.....	55
Tabel 4. 11 Uji Parsial	56
Tabel 4. 12 Uji Koefisien Determinasi	57
Tabel 4. 13 Uji Koefisien Regresi.....	57
Tabel 4. 14 Uji Kategorisasi Perilaku Konsumtif.....	58
Tabel 4. 15 Uji Kategorisasi Konformitas	59
Tabel 4. 16 Uji Kategorisasi Kontrol diri	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir	22
Gambar 3. 1 Rumus Cohen	27
Gambar 3. 2 Rumus Aiken V	34
Gambar 3. 3 Rumus Uji Simultan (uji F)	38
Gambar 3. 4 Rumus Koefisien Determinasi	39

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A

Lampiran A. 1 Expert Judgement Skala Perilaku Konsumtif.....	71
Lampiran A. 2 Expert Judgement Skala Konformitas.....	72
Lampiran A. 3 Expert Judgement Skala Kontrol diri.....	73
Lampiran A. 4 Uji Keterbacaan Skala Perilaku Konsumtif	74
Lampiran A. 5 Uji Keterbacaan Skala Konformitas.....	75
Lampiran A. 6 Uji Keterbacaan Skala Kontrol diri.....	76
Lampiran A. 7 Tabulasi Data Try Out Skala Perilaku Konsumtif	78
Lampiran A. 8 Tabulasi Data Try Out Skala Konformitas	85
Lampiran A. 9 Tabulasi Data Try Out Skala Kontrol diri	87
Lampiran A. 10 Uji Validitas Skala Konformitas.....	90
Lampiran A. 11 Uji Validitas Skala Kontrol diri	91
Lampiran A. 12 Uji Reliabilitas Skala Perilaku Konsumtif	92
Lampiran A. 13 Uji Reliabilitas Skala Konformitas	92
Lampiran A. 14 Uji Reliabilitas Skala Kontrol diri.....	92
Lampiran A. 15 Uji EFA dan CFA Skala Perilaku Konsumtif	93

Lampiran B

Lampiran B. 1 Tabulasi Data Penelitian Skala Perilaku Konsumtif	99
Lampiran B. 2 Tabulasi Data Penelitian Skala Konformitas	108
Lampiran B. 3 Tabulasi Data Penelitian Skala Kontrol diri	114
Lampiran B. 4 Uji Normalitas	120
Lampiran B. 5 Uji Linearitas Konformitas terhadap Perilaku Konsumtif.....	120
Lampiran B. 6 Uji Linearitas Kontrol diri terhadap Perilaku Konsumtif	121
Lampiran B. 7 Uji Regresi Linear Berganda (uji t).....	121
Lampiran B. 8 Uji Regresi Linear Berganda (Uji F).....	121
Lampiran B. 9 Uji Koefisien Determinasi	122
Lampiran B. 10 Uji Koefisien Regresi	122
Lampiran B. 11 Uji Kategorisasi Skala Perilaku Konsumtif	123
Lampiran B. 12 Uji Kategorisasi Skala Konformitas	123
Lampiran B. 13 Uji Kategorisasi Skala Kontrol diri	123

Lampiran C

Lampiran C. 1 Surat Izin Penelitian	125
Lampiran C. 2 Skala Penelitian Perilaku Konsumtif.....	126
Lampiran C. 3 Skala Penelitian Konformitas.....	127
Lampiran C. 4 Skala Penelitian Kontrol diri.....	128
Lampiran C. 5 Lembar Bimbingan Pembimbing I	129
Lampiran C. 6 Lembar Bimbingan Pembimbing II	131
Lampiran C. 7 Daftar Riwayat Hidup	133

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada masa remaja akhir khususnya mahasiswa mereka akan cenderung menyukai berbagai hal baru yang cukup menantang bagi dirinya, hal tersebut dikarenakan mahasiswa dapat berupaya untuk mencapai kemandirian dan menemukan identitas dirinya. Sementara remaja akan mengalami perubahan fisik, mental, hobi, dan keinginan (Anggraini dkk., 2017). Mahasiswa digambarkan sebagai seseorang yang memiliki kemampuan seimbang dalam memahami transformasi dan perkembangan di lingkungan masyarakat. Mahasiswa diharapkan dapat memanfaatkan pengetahuan dan kemampuan intelektualnya ketika terjun ke masyarakat (Ramadhan, 2015).

Salah satu kemampuan yang penting dimiliki oleh mahasiswa adalah kemampuan mengelola keuangan pribadi. Dengan pengelolaan keuangan yang baik, mahasiswa dapat merencanakan kehidupan mereka saat ini maupun di masa depan. Pengelolaan keuangan ini juga berperan penting dalam mengurangi kebiasaan membeli yang tidak rasional (Sari, 2015). Bersamaan dengan perkembangan zaman, kemudahan akses terhadap kegiatan pembelian baik *online* maupun *offline* serta berbagai strategi pemasaran yang menarik dapat meningkatkan dorongan individu dalam melakukan pembelian. Begitu pula dengan perilaku membeli pada mahasiswa yang mengalami berbagai perubahan bersamaan dengan perkembangan tersebut, sehingga kebutuhan

para mahasiswa menjadi lebih beragam khususnya pada kalangan mahasiswi (Kanserina, 2015). Menurut Reynold (dalam Putri & Junaidi, 2020) menyebutkan bahwa perempuan lebih banyak membelanjakan uangnya dari pada pria untuk keperluan penampilan seperti pakaian, kosmetik, asesoris dan sepatu. Pada dasarnya kebutuhan perempuan lebih banyak dibandingkan laki-laki sehingga mahasiswa khususnya perempuan lebih sering berbelanja untuk memenuhi kebutuhannya sehingga lebih banyak melakukan pembelian dibandingkan laki-laki. Oleh karena itu mahasiswi kerap menjadi sasaran strategi pemasaran karena dianggap lebih mudah terpengaruh oleh bujukan iklan, cenderung mengikuti tren yang dijalani teman sebaya, serta memiliki kepedulian tinggi terhadap kepercayaan diri. Mereka sering membeli produk bermerek atau barang yang sedang populer di lingkungan kampus demi menjaga kesan kekinian dan menghindari kesan tertinggal zaman (Amarudin dkk., 2025).

Oleh karena itu, penawaran iklan dan promosi yang diiklankan secara besar-besaran kerap menjadikan mahasiswi sebagai target utama pemasaran dengan cara yang sangat menggugah rasa keinginan untuk memiliki barang tersebut tanpa mempertimbangkan harga karena semata-mata untuk memenuhi kebutuhan gengsi, dan manfaat dari barang tersebut, meskipun mungkin barang tersebut tidak terlalu diperlukan (Yuniar & Nafiati, 2025). Selain itu perilaku membeli saat ini juga disertai dengan produsen yang secara masif melakukan iklan penjualan, melakukan *endorse* kepada para *influencer*, dan iming-iming *benefit* dari barang yang cenderung memberikan kesempatan bagi siapa saja untuk tergoda serta mudah terpengaruh oleh promosi, ajakan dari teman, atau tren yang sedang populer demi menghindari kesan ketinggalan zaman. Untuk

itu semakin maraknya produsen yang menjual berbagai macam barang yang menarik terutama dengan diskon dan iklan yang menggiurkan akan lebih meningkatkan individu untuk melakukan pembelian dalam memenuhi keinginannya (Hartanto dkk., 2021). Strategi seperti itu sering kali dirancang untuk menciptakan rasa urgensi agar konsumen merasa harus segera membeli. Selain itu, iklan yang menarik dan emosional juga memanfaatkan kecenderungan melakukan pembelian diluar kebutuhan dengan menawarkan produk yang dianggap penting dan menunjukkan penampilan hidup para mahasiswi (Hariyanti & Alexander, 2018)

Dalam artikelnya, *trading economics* (2025) menyebutkan bahwa riset terbaru populasi menunjukkan tren belanja secara *offline* masih cukup tinggi di tengah terus meningkatkan belanja dengan sistem *online*. Sebanyak 34% masyarakat memilih belanja bahan makanan secara *offline* atau konvensional dan 46% masyarakat belanja produk fashion dan kecantikan secara *online*. Meskipun demikian, masyarakat Indonesia tetap menunjukkan ketertarikan yang kuat terhadap belanja secara langsung di toko dan *mall*. Pada setiap kesempatan untuk berbelanja baik di pusat perbelanjaan atau *online shopping* menjadi perbincangan yang menyenangkan pada sebagian kalangan terutama pelajar dan mahasiswi. Maka dari itu strategi pemasaran melalui benefit besar-besaran, seperti *buy one get one* dan sebagainya kerap sekali dipromosikan melalui *influencer*, teman sebaya untuk menarik perhatian mereka.

Berdasarkan hasil dari pra-penelitian yang peneliti lakukan pada 5 Januari 2025 dengan 37 responden diantaranya 33 perempuan dan 4 laki-laki melakukan pengumpulan data melalui kuesioner online yang dibuat di *google form*, mengacu pada berbagai indikator yang telah dijelaskan oleh Sumartono

(2023) menunjukkan bahwa 45,9% responden menyebutkan pembelian semata-mata didasari oleh keinginan sesaat yang dilakukan tanpa terlebih dahulu mempertimbangkannya hanya karena tergoda oleh *benefit* yang menarik perhatian membuat mereka melakukan pembelian tersebut terlepas dari apapun barangnya, kemudian 48,6% responden melakukan pemborosan dengan membeli barang tanpa tujuan dan tidak sesuai dengan kebutuhan, dan 37,8% responden melakukan pembelian hanya karena barang tersebut menarik atau hanya karena kesenangan saja. Selain itu, peneliti juga melakukan pra-penelitian yang dilakukan pada 18 Februari 2025 dengan metode wawancara tidak terstruktur dengan 5 subjek perempuan, para subjek menyebutkan pembelian yang sering dilakukan tanpa memikirkan harga dan kebutuhannya, serta berbagai rekomendasi maupun *review* lingkungan sekitar yang menarik minta untuk membeli adalah *make up* dan *skincare*. Subjek juga menyebutkan bahwa ketertarikan visual pada barang *fashion*, seperti pakaian, sandal/sepatu, dan tas mempengaruhi keinginan sesaat setelah melihat barang tersebut.

Secara keseluruhan, dari fenomena perilaku membeli dalam hasil pra-penelitian menunjukkan bahwa terdapat ciri ciri seperti, adanya perilaku membeli dikarenakan benefit tambahan dari sebuah produk, membeli dikarenakan penampilan barang yang menarik keinginan untuk memiliki, membeli dikarenakan pengaruh orang orang disekitarnya, dan membeli barang untuk memenuhi kebutuhan dalam berpenampilan. Berdasarkan jumlah responden dalam pra-penelitian, perilaku membeli tersebut cenderung dilakukan pada perempuan dengan usia dan status sebagai mahasiswi lebih dipengaruhi oleh faktor emosional terhadap penampilan barang, benefit

penjualan, dan pengaruh lingkungan yang sering kali mengarah pada pembelian yang tidak berdasarkan oleh kebutuhan yang nyata, pertimbangan harga yang masuk akal, dan lingkungan yang memengaruhi keputusan pembelian.

Dengan demikian, perilaku pembelian tersebut menggambarkan perilaku konsumtif. Sumartono (2023) menyebutkan bahwa perilaku konsumtif digambarkan sebagai perilaku membeli barang tanpa perhitungan yang masuk akal atau tidak berdasarkan kebutuhan yang sebenarnya. Kemudian Sumartono (2023) juga menyebutkan bahwa perilaku konsumtif memiliki delapan indikator yaitu, membeli produk karena tergiur oleh hadiah yang ditawarkan, membeli produk hanya karena kemasannya yang menarik perhatian, membeli produk untuk menjaga penampilan dan gengsi, membeli produk bukan atas dasar pertimbangan harga, membeli produk karena faktor adanya pengaruh dari orang-orang disekitarnya, munculnya penilaian bahwa membeli barang dengan harga yang tinggi dapat meningkatkan rasa percaya diri, serta kecenderungan untuk membeli produk serupa dari dua merek berbeda.

Menurut Candra dkk., (2021) menyebutkan bahwa perilaku konsumtif dapat menimbulkan sejumlah dampak negatif, seperti munculnya rasa iri sosial, berkurangnya peluang untuk menabung, serta kecenderungan mengabaikan kebutuhan di masa depan. Rasa iri sosial terjadi ketika seseorang membeli berbagai barang yang diinginkan tanpa mempertimbangkan harga ataupun urgensi kebutuhannya. Pola ini membuat individu dengan kondisi ekonomi terbatas merasa tidak mampu mengikuti gaya hidup tersebut. Selain itu, perilaku konsumtif mendorong pengeluaran yang lebih besar daripada alokasi dana untuk tabungan. Dampak buruk lainnya terlihat ketika individu lebih

memprioritaskan konsumsi barang saat ini tanpa memikirkan kebutuhan jangka panjang.

Pada kalangan mahasiswi, mereka umumnya mengikuti pola konsumsi yang berlaku di dalam kelompok sosialnya. Para mahasiswi memiliki persepsi bahwa mereka akan diterima dalam lingkungannya jika mereka memiliki apa yang teman-temannya juga miliki (Kurniawati, 2020). Sejalan dengan Setiawan (2019) bahwa perilaku membeli dapat timbul karena pengaruh tekanan sosial serta kebutuhan untuk memperoleh penerimaan dalam suatu kelompok sosial sehingga mahasiswa memilih untuk bersikap patuh dan mengikuti apa yang dilakukan oleh rekan-rekannya. Akibatnya timbulah perilaku konsumtif dimana barang yang dibeli merupakan barang bersifat sekunder atau tidak terlalu dibutuhkan. Hal ini dikarenakan pembelian tidak didasarkan pada keputusan yang rasional dan matang, melainkan lebih mengutamakan penerimaan dari kelompok dan emosi yang timbul untuk menjaga harga diri, yang biasanya disebut gengsi. Fenomena ini menunjukkan bagaimana faktor sosial dapat berperan dalam membentuk perilaku konsumtif, khususnya di kalangan mahasiswi yang sedang dalam masa pencarian identitas dan cenderung rentan terhadap pengaruh lingkungannya sehingga menunjukan adanya konformitas dalam membuat keputusan bahkan dalam keputusan untuk barang yang dibelinya.

Berdasarkan berbagai faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif, konformitas menjadi salah satu faktor yang berperan dalam membentuk perilaku tersebut. Menurut Mehrabian dan Stefl (1995) konformitas dapat diartikan sebagai proses ketika individu memiliki dorongan untuk menyerupai

orang lain, mengadopsi perilaku, ide, atau nilai kelompok guna menghindari perselisihan, serta cenderung lebih memilih untuk mengikuti arus kelompok daripada mengambil peran sebagai penggerak dalam mengemukakan gagasan atau norma baru dalam lingkungan sosial. Mehrabian dan Stefl (1995) juga menyebutkan aspek-aspek dari konformitas yaitu, mengidentifikasi dan melihat apa yang dilakukan orang lain untuk dijadikan acuan perilaku mereka sendiri, berusaha meniru perilaku anggota kelompok lain sebagai bentuk penyesuaian diri maupun untuk menghindari konflik dengan kelompok tersebut, dan memilih menjadi pengikut daripada pemimpin dalam hal ide, nilai, maupun perilaku dalam kelompok (Hijriani & Fitriani, 2020).

Sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Rahmalika Putri Anjani et al., 2024) bahwa konformitas pada remaja putri berkaitan dengan pengambilan keputusan yang tidak berasal dari kebutuhan pribadi individu, namun hanya karena ingin dianggap dalam pertemanan. Seperti memutuskan untuk membeli produk karena melihat teman memakainya dan ingin dianggap keren seperti teman yang lain. Bahwasanya remaja putri mudah terbawa oleh rayuan iklan, tidak realistis, cenderung boros dalam keuangan, serta suka ikut-ikutan teman. Selain itu Durandt dan Wibowo (2021) mengungkapkan adanya hubungan positif antara tingkat konformitas dan perilaku konsumtif pada remaja yang berada di usia akhir. Artinya individu yang cenderung konformis biasanya memiliki harga diri rendah karena mengikuti kelompok di sekitarnya. Sejalan dengan temuan tersebut, Pradipta dan Kustanti (2021) juga mengungkapkan bahwa perilaku konsumtif memiliki keterkaitan yang kuat dengan konformitas, sebab seseorang dengan tingkat konformitas tinggi akan menyesuaikan perilakunya untuk menyerupai kelompoknya. Hal yang sama

ditemukan oleh Khafida dan Hadiyati (2020), yang menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat konformitas, semakin besar pula perilaku konsumtif. Sebaliknya, individu dengan tingkat konformitas yang rendah juga menunjukkan perilaku konsumtif yang rendah.

Sejalan dengan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif selain konformitas, seorang individu membutuhkan adanya kontrol diri dalam melakukan pembelian terutama bagi kalangan mahasiswi yang sering kali menjadi sasaran utama berbagai iklan, promosi, dan strategi dari berbagai produk pemasaran karena mahasiswi merupakan kelompok konsumen yang aktif di media sosial dan memiliki akses yang tinggi terhadap informasi sering kali dihadapkan pada godaan dari berbagai diskon dan iklan. juga mempengaruhi perilaku konsumtif pada mahasiswi. Tangney dkk., (2004) menyebutkan bahwa kontrol diri adalah kemampuan seseorang untuk mengatur perilakunya dengan mengacu pada standar tertentu, seperti norma sosial, moral, dan nilai, dengan tujuan menghasilkan tindakan yang positif. Kontrol diri juga merupakan kemampuan yang dapat diasah dan digunakan oleh seseorang dalam berbagai aspek kehidupan, terutama ketika menghadapi berbagai kondisi di lingkungan sekitarnya. Selain itu Tangney dkk., (2004) juga menyebutkan beberapa aspek kontrol diri, diantaranya *Self-Discipline*, *Deliberate/Nonimpulsive*, *Healthy Habits*, *Work Ethic*, dan *Reliability* (Marsela & Supriatna, 2019).

Kontrol diri berfungsi sebagai faktor dalam membantu seseorang dalam mengambil keputusan yang tepat, terutama saat menghadapi berbagai kesempatan atau ketika memiliki kebebasan untuk menentukan pilihan di antara berbagai tindakan yang tersedia. Oleh karena itu, para individu khususnya pada

mahasiswi sebagai target tertinggi dari produk pemasaran agar mengendalikan perilaku yang diharapkan dapat membantu seseorang mengatur pola perilaku saat melakukan pembelian. Mahasiswi dengan tingkat kontrol diri yang tinggi cenderung mampu mengatur perilakunya sehingga lebih tahan terhadap pengaruh faktor-faktor yang mendorong munculnya perilaku konsumtif.

Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Arum dan Khoirunnisa (2021) yang menunjukkan hasil yang diperoleh dari penelitiannya bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi psikologi pengguna *Shopee* sebagai salah satu *e-commerce*. Selain itu penelitian dari Salamah (2022) pada mahasiswi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik menunjukkan bahwa jumlah persentase mahasiswi yang memiliki kecenderungan perilaku konsumtif tinggi cukup besar karena mayoritas mahasiswi memiliki tingkat kontrol diri sedang. Dalam hal belanja online pada wanita dewasa awal, Angraini (2019) menunjukkan hubungan negatif antara kontrol diri dan perilaku konsumtif, bahwa jika semakin tinggi tingkat kontrol diri seseorang, semakin rendah kecenderungan mereka untuk berperilaku konsumtif, dan sebaliknya, apabila tingkat kontrol diri seseorang menurun, kecenderungan mereka untuk berperilaku konsumtif meningkat.

Berdasarkan uraian penjelasan di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai pengaruh konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif, serta mendalami bagaimana kedua variabel tersebut memengaruhi perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, adapun rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah ada pengaruh pada konformitas terhadap perilaku konsumtif mahasiswi di Karawang?
2. Apakah ada pengaruh pada kontrol diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswi di Karawang?
3. Apakah ada pengaruh pada konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswi di Karawang?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh konformitas terhadap perilaku konsumtif mahasiswi di Karawang.
2. Untuk mengetahui pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswi di Karawang.
3. Untuk mengetahui pengaruh antara konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswi di Karawang.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis. Adapun manfaat yang diharapkan:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar penelitian selanjutnya dan pengembangan ilmu dalam psikologi, serta menambah literatur terkait psikologi terutama informasi mengenai perilaku konsumtif di kalangan mahasiswi di Indonesia, khususnya di Karawang.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Mahasiswa

Penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan wawasan mengenai bagaimana konformitas dan kontrol diri memengaruhi perilaku konsumtif mahasiswi.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan pengetahuan dan masukan bagi peneliti-peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian lanjutan mengenai konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Perilaku Konsumtif

1. Pengertian Perilaku Konsumtif

Menurut Sumartono (2023) perilaku konsumtif digambarkan sebagai perilaku membeli barang tanpa perhitungan yang masuk akal atau tidak berdasarkan kebutuhan yang sebenarnya. Menurut Fromm (2008) Perilaku konsumtif dapat diartikan sebagai dorongan yang terus meningkat untuk melakukan pembelian dengan tujuan memperoleh kepuasan dari kepemilikan barang dan jasa, tanpa mempertimbangkan fungsi atau kegunaannya. Pembelian tersebut didasarkan pada keinginan untuk memiliki produk yang lebih baru, lebih banyak, dan lebih berkualitas, dengan maksud menunjukkan status sosial, prestise, kekayaan, keunikan, serta daya tarik yang menonjol (Suminar & Meiyuntari, 2015).

Menurut Haryani dan Herwanto (dalam Dewinda & Susilarini, 2021) menyebutkan bahwa perilaku konsumtif merupakan kecenderungan individu untuk melakukan konsumsi tanpa batas, di mana seringkali faktor emosional lebih dominan dibandingkan pertimbangan rasional, sehingga keinginan lebih diutamakan daripada kebutuhan sebenarnya. Sedangkan menurut Fromm (dalam Tenriawru dkk., 2018) perilaku konsumtif adalah gambaran perilaku konsumen yang membuat individu melakukan

pembelian secara berlebihan guna memenuhi kesenangan dan kebahagiaan yang hanya sementara.

Menurut Sumarwan (dalam Abadi dkk., 2023), perilaku konsumtif atau tindakan konsumen, mencakup seluruh aktivitas yang melibatkan proses perasaan, dan tindakan yang terjadi sebelum, selama, dan setelah pembelian. Hal ini meliputi aktivitas sebelum memutuskan untuk membeli, proses penggunaan, pengurangan, serta evaluasi terhadap produk yang digunakan.

2. Aspek-aspek Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif memiliki delapan indikator menurut Sumartono (2023) yaitu:

- a. Membeli produk karena iming-iming hadiah.
- b. Membeli produk karena kemasannya menarik.
- c. Membeli produk demi menjaga penampilan dan gengsi.
- d. Membeli produk bukan atas dasar pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat atau kegunaannya).
- e. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status.
- f. Memakai sebuah produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk.
- g. Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan percaya diri yang tinggi.
- h. Mencoba lebih dari 2 produk sejenis (merek berbeda).

Perilaku konsumtif memiliki empat aspek menurut Fromm (dalam Arum & Khorunnisa, 2021) yaitu:

- a. Pemenuhan keinginan adalah ketika seseorang cenderung membeli barang secara berlebihan dengan tujuan semata-mata untuk memuaskan keinginannya, yang sering kali dipicu oleh adanya penawaran, promo, diskon, atau potongan harga.
- b. Barang di luar jangkauan adalah ketika seseorang cenderung melakukan pembelian tanpa mempertimbangkan alasan rasional, hanya untuk memenuhi keinginan semata, sehingga terdorong membeli barang di luar kemampuan keuangannya demi menjaga eksistensi diri.
- c. Barang tidak produktif adalah ketika individu melakukan pembelian produk berdasarkan dorongan emosional serta kondisi yang sedang terjadi pada saat proses pembelian berlangsung.
- d. Status, aspek ini bermakna ketika individu melakukan pembelian untuk mendapatkan status tertentu, individu merasa perlu mempertahankan eksistensinya dengan terus mengikuti perkembangan tren terkini. Barang atau produk yang digunakan oleh individu berfungsi sebagai simbol yang menggambarkan status sosialnya di mata masyarakat.

Berdasarkan berbagai definisi dan aspek/indikator perilaku konsumtif yang dikemukakan oleh para ahli, penelitian ini akan menggunakan definisi dan indikator perilaku konsumtif menurut Sumartono (2023) sebagai acuan, yang menjelaskan perilaku konsumtif sebagai

tindakan pembelian barang tanpa pertimbangan rasional dan tidak berdasarkan kebutuhan.

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumtif

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif menurut Kotler (dalam Priansa, 2017) adalah sebagai berikut:

- a. Faktor Budaya adalah komponen penting yang memengaruhi keinginan dan perilaku seseorang. Pengaruh budaya terhadap pola pembelian berbeda-beda di antara negara karena setiap kelompok atau masyarakat memiliki budaya yang berbeda.
- b. Faktor Sosial merupakan kelompok sosial yang memengaruhi sikap dan perilaku seseorang secara langsung maupun tidak langsung. Kelompok sosial juga memengaruhi cara seseorang melihat dirinya sendiri secara pribadi.
- c. Faktor Pribadi adalah cara hidup individu yang terlihat melalui kebiasaan, minat, serta pandangannya. Gaya hidup ini menggambarkan keseluruhan identitas seseorang dalam berinteraksi dengan lingkungan sekitar.

B. Konformitas

1. Pengertian Konformitas

Menurut Mehrabian dan Stefl (1995) mendefinisikan konformitas adalah keterlibatan sifat keinginan untuk mengidentifikasi orang lain dan meniru mereka, bergabung dengan kelompok untuk menghindari konflik,

dan umumnya lebih mengikuti daripada memimpin dalam mencetuskan ide, nilai, dan perilaku tertentu (Hijrianti & Fitriani, 2020).

Menurut Sears (2009) konformitas terjadi ketika seseorang atau suatu organisasi berusaha memengaruhi individu lain untuk melakukan suatu tindakan tertentu, meskipun individu tersebut sebenarnya tidak ingin melakukannya. Jika seseorang melakukan suatu perilaku hanya karena orang lain juga melakukannya, maka perilaku tersebut disebut sebagai konformitas (Hijrianti & Fitriani, 2020). Sedangkan Baron dan Byrne (dalam Kirana dkk., 2024) menyebutkan bahwa konformitas merupakan suatu jenis pengaruh sosial di mana individu mengubah sikap dan tingkah laku mereka agar sesuai dengan norma sosial yang ada.

Adapun menurut Vatmawati (2019) konformitas merupakan fenomena sosial di mana seseorang mengubah perilakunya dan meniru perilaku orang lain. Individu tersebut bertindak berbeda dari keinginannya sendiri demi mengikuti orang lain agar dapat bergaul dan diterima dalam lingkungan sosial tempatnya berada.

2. Aspek-aspek Konformitas

Menurut Mehrabian dan Stefl (dalam Sinay, 2017) terdapat tiga aspek konformitas, yaitu:

- a. Identifikasi (*identify*) mengidentifikasi individu lain dengan cara melihat apa yang individu lain gunakan.
- b. Meniru (*imitate*) melimpahkan suatu tindakan dengan meniru individu lain untuk menghindari konflik yang tidak diinginkan.

- c. Pengikut (*follower*) meleburkan diri dengan cara merasa lebih baik menjadi pengikut daripada memimpin dalam gagasan, norma, dan perilaku.

Menurut Sears (Hijrianti & Fitriani, 2020) menyebutkan bahwa konformitas mempunyai tiga aspek, yaitu:

- a. Kekompakan, yaitu daya tarik yang dimiliki sebuah kelompok yang mampu mempengaruhi orang lain agar tertarik bergabung dan mendorong anggotanya untuk tetap bertahan dalam kelompok tersebut.
- b. Kesepakatan, yaitu keputusan terakhir dalam suatu kelompok yang dicapai melalui proses musyawarah, disertai adanya tekanan agar setiap anggota menyesuaikan pendapatnya.
- c. Ketaatan, yaitu kesediaan atau ketundukan untuk melakukan hal-hal di luar kehendak pribadi yang sulit untuk ditolak, sehingga anggota kelompok cenderung menerima aturan atau perintah yang sudah disepakati bersama.

Berdasarkan berbagai definisi dan aspek konformitas yang dikemukakan oleh para ahli, penelitian ini akan menggunakan definisi dan aspek konformitas menurut Mehrabian dan Stefl (1995) sebagai definisi konformitas adalah keterlibatan karakteristik keinginan untuk mengidentifikasi orang lain dan meniru mereka, bergabung dengan kelompok untuk menghindari konflik, dan pada umumnya lebih mengikuti daripada memimpin dalam mencetuskan suatu ide, nilai, dan perilaku.

C. Kontrol Diri

1. Pengertian Kontrol Diri

Tangney dkk. (2004) berpendapat bahwa kontrol diri diartikan sebagai kemampuan individu dalam mengatur perilakunya sesuai dengan standar tertentu, seperti norma, nilai, dan peraturan yang berlaku dalam masyarakat, sehingga mengarah pada perilaku yang positif. Dengan kata lain, seseorang mampu secara mandiri menampilkan perilaku yang baik. Kemampuan kontrol diri ini berkembang melalui interaksi dengan orang lain dan lingkungan sekitar, yang berperan penting dalam membentuk kontrol diri yang matang. Hal ini diperlukan terutama ketika seseorang harus mengembangkan perilaku baru dan mempelajarinya dengan baik (Marsela & Supriatna, 2019).

Menurut Gufron dan Risnawati (2021) menyebutkan bahwa kontrol diri adalah berkaitan dengan bagaimana individu mengendalikan emosi serta dorongan-dorongan dalam dirinya. Sejalan dengan Hurlock (Dewinda & Susilarini, 2021) kontrol diri adalah kemampuan yang dapat diasah dan dimanfaatkan oleh individu dalam berbagai proses kehidupan, termasuk saat menghadapi situasi yang ada di lingkungan sekitarnya.

Sedangkan menurut Averill (2019) kontrol diri adalah kemampuan individu untuk memodifikasi perilaku, kemampuan individu dalam mengelola informasi yang diinginkan dan yang tidak diinginkan, dan kemampuan individu untuk memilih salah satu tindakan berdasarkan sesuatu yang diyakini. Pengertian yang dikemukakan

oleh Averill (2019) menekankan pada seperangkat kemampuan mengatur dalam memilih tindakan yang sesuai dengan yang diyakininya. Kontrol diri sebagai kemampuan untuk menyusun, membimbing, mengatur dan mengarahkan bentuk perilaku yang dapat membawa ke arah konsekuensi positif serta merupakan salah satu potensi yang dapat dikembangkan dan digunakan individu selama proses proses dalam kehidupan, termasuk dalam menghadapi kondisi yang terdapat di lingkungan sekitarnya.

2. Aspek-aspek Kontrol Diri

Menurut Tangney, dkk (2004) aspek-aspek kontrol diri antara lain:

- a. *Self-Discipline*, menekankan kemampuan individu dalam mendisiplinkan diri sendiri
- b. *Deliberate/Nonimpulsive*, kecenderungan individu dalam melakukan sesuatu dengan tidak tergesa-gesa dan hati-hati
- c. *Healthy Habits*, merujuk pada bagaimana individu dapat mengatur pola perilaku menjadi kebiasaan yang menyehatkan dan positif bagi individu
- d. *Work Ethic*, penilaian individu terhadap regulasi diri mereka dalam layanan etika kerja dan mampu memberikan perhatiannya pada pekerjaan yang sedang dilakukan
- e. *Reliability*, merujuk pada penilaian individu terhadap kemampuannya dalam pelaksanaan rencana jangka panjang untuk pencapaian tertentu.

Menurut Fromm (Arum & Khorunnisa, 2021) terdapat 3 (tiga) aspek pada kontrol diri yaitu:

- a. Kontrol perilaku adalah kemampuan seseorang untuk mengatur dan mengendalikan perilakunya ketika menghadapi situasi yang tidak menyenangkan.
- b. Kontrol kognitif adalah kemampuan seseorang dalam menguasai diri dengan memproses informasi yang dianggap tidak menyenangkan, melalui tahapan menilai, menafsirkan, dan mengaitkannya dengan peristiwa tertentu dalam kerangka pemikiran sebagai bentuk penyesuaian psikologis.
- c. Kontrol Keputusan adalah kemampuan seseorang untuk menentukan keputusan dan tindakan yang diambil berdasarkan pada kepercayaan atau persetujuan yang diyakininya.

Berdasarkan berbagai definisi dan aspek kontrol diri yang dikemukakan oleh para ahli, penelitian ini akan menggunakan definisi dan aspek kontrol diri menurut Tangey, dkk (2004) sebagai acuan, yang menyebutkan bahwa kontrol diri diartikan sebagai kemampuan individu dalam mengatur perilakunya sesuai dengan standar tertentu, seperti norma, nilai, dan peraturan yang berlaku dalam masyarakat, sehingga mengarah pada perilaku yang positif.

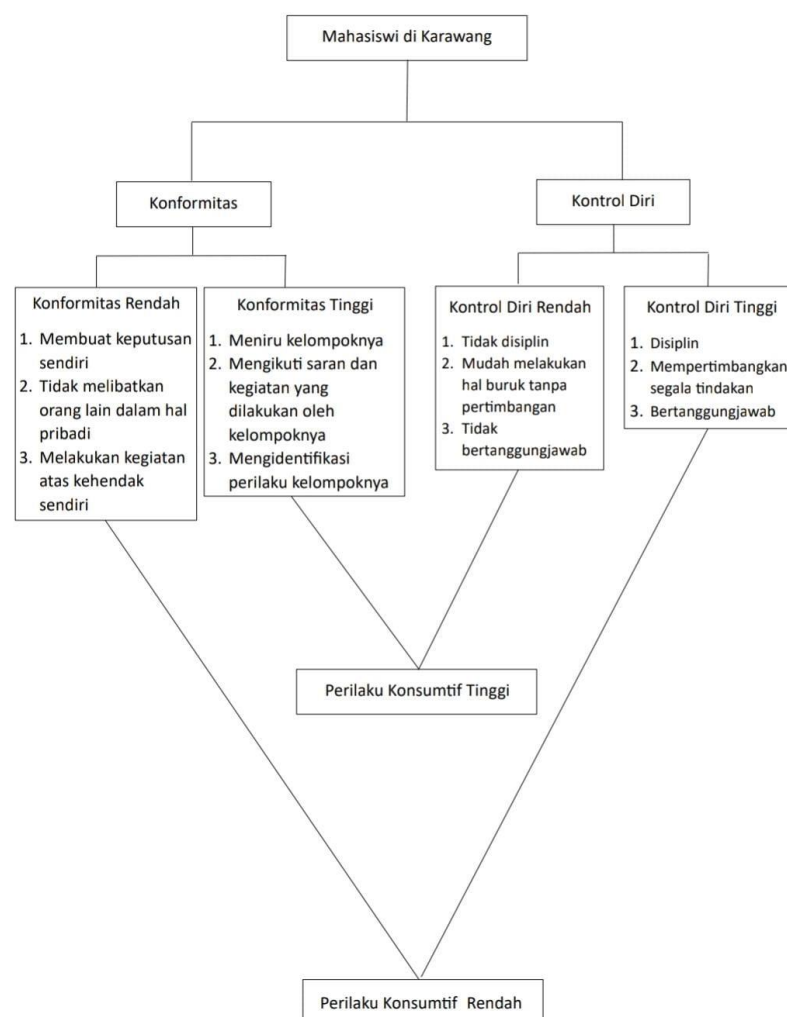
D. Kerangka Berpikir

Hubungan antara konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa di Karawang. Konformitas, dibagi menjadi tinggi dan rendah, menunjukkan bahwa aspek yang dikemukakan oleh Mehrabian dan Stefl (1995)

memiliki tingkat kepatuhan individu terhadap kelompoknya seperti, mengidentifikasi orang lain melalui pengamatan terhadap apa yang mereka gunakan atau tampilkan, sebagai bentuk penyesuaian diri, meniru perilaku orang lain sebagai cara untuk menghindari konflik dan menjaga keharmonisan sosial, dan meleburkan dirinya, yaitu cenderung memilih untuk mengikuti daripada memimpin dalam hal ide, aturan, dan perilaku, agar merasa aman serta diterima dalam lingkungan sosialnya. Konformitas tinggi ditandakan dengan selalu mengikuti saran dari orang lain, rasa takut akan penolakan, dan kecenderungan untuk mengikuti orang lain. Sebaliknya, konformitas rendah ditandai oleh bisa mengambil keputusan sendiri, tidak ada rasa takut akan penolakan, dan kemandirian dalam pengambilan keputusan.

Kontrol diri, juga dibagi menjadi tinggi dan rendah, mengacu pada kemampuan individu untuk mengelola impuls dan perilaku. Berdasarkan aspek yang diekemukakan oleh Tangney, dkk. (2004) yang mencerminkan kemampuan individu dalam mengelola diri secara menyeluruh, seperti menunjukkan kedisiplinan diri dalam menghadapi berbagai situasi, menggambarkan kecenderungan untuk bertindak secara hati-hati dan tidak tergesa-gesa, melakukan pembentukan kebiasaan yang positif dan menyehatkan, adanya komitmen serta tanggung jawab individu dalam menjalankan tugas, dan merencanakan dan mewujudkan tujuan jangka panjang secara konsisten. Kelima aspek ini menjadi indikator utama kontrol diri yang tinggi, di mana individu mampu menunda kepuasan, menahan dorongan impulsif, dan bertindak secara konsisten. Kontrol diri rendah menunjukkan ketidakmampuan

untuk menunda kepuasan, kesulitan menahan impuls, dan kurangnya konsistensi. Kedua faktor ini, konformitas dan kontrol diri, secara bersama-sama mempengaruhi perilaku konsumtif, yang dibagi menjadi tinggi dan rendah. Kombinasi dari tingkat konformitas dan kontrol diri yang berbeda akan menghasilkan tingkat perilaku konsumtif yang berbeda pula. Misalnya, mahasiswa dengan konformitas tinggi dan kontrol diri rendah cenderung memiliki perilaku konsumtif yang tinggi, sementara mahasiswa dengan konformitas rendah dan kontrol diri tinggi cenderung memiliki perilaku konsumtif yang rendah.



Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir

E. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka berpikir di atas, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah :

Ha1 : Ada pengaruh konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang.

H01 : Tidak ada pengaruh konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang.

Ha2 : Ada pengaruh konformitas terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang.

H02 : Tidak ada pengaruh konformitas terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang.

Ha3 : Ada pengaruh konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang.

H03 : Tidak ada pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Metode dan Desain Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif, menurut Creswell (Ali dkk., 2022) penelitian kuantitatif merupakan suatu metode untuk memperoleh pengetahuan dengan memanfaatkan data numerik sebagai sarana dalam menganalisis informasi mengenai hal yang ingin dipelajari. Desain penelitian yang digunakan adalah *cross-sectional design* menurut Gravetter dan Forzano (Nugroho & Pudjiati, 2024) *cross-sectional design* adalah pengambilan data yang hanya dilakukan satu kali pada setiap partisipan tanpa pengulangan.

Adapun variabel yang diteliti dalam penelitian ini adalah Pengaruh Konformitas dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswi Di Karawang.

Variabel dalam penelitian ini terdiri dari:

- a. Variabel Bebas atau independent (X^1) : Konformitas
- b. Variabel Bebas atau independent (X^2) : Kontrol diri
- c. Variabel Terikat atau dependent (Y) : Perilaku Konsumtif

B. Definisi Operasional

1. Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif adalah kecenderungan untuk membeli barang tanpa alasan kebutuhan yang sebenarnya atau tanpa berpikir rasional. Pada penelitian ini diukur dengan menggunakan skala perilaku konsumtif yang dikonstruksi berdasarkan dari teori Sumartono (2023), dengan menggabungkan wawancara mahasiswa, dan dosen ahli psikologi konsumen.

2. Konformitas

kecenderungan seseorang untuk mengenali dan meniru orang lain, bergabung dengan kelompok demi menghindari perselisihan, serta cenderung mengikuti daripada memimpin dalam mengemukakan gagasan, nilai, dan perilaku. Konformitas dalam penelitian ini diukur dengan skala *The Conformity Scale* oleh Mehrabian dan Stefl (1995) dengan meliputi aspek-aspeknya yaitu: identifikasi, meniru, dan pengikut.

3. Kontrol diri

Kontrol diri adalah kemampuan individu untuk mengatur, mengendalikan, dan mengarahkan perilaku, pikiran, serta emosinya agar selaras dengan tujuan jangka panjang, norma sosial, atau nilai-nilai yang diyakini. Kemampuan ini memungkinkan seseorang untuk menunda kepuasan sesaat, menahan dorongan impulsif, dan membuat keputusan secara rasional meskipun menghadapi godaan atau tekanan. Pada penelitian

ini Kontrol diri diukur dengan menggunakan alat ukur *Brief Self-Control Scale* (BSCS) adalah alat ukur yang dikembangkan oleh Tangney, Baumeister, dan Boone (2004), adapun aspek-aspeknya yaitu: *self-discipline, deliberate/nonimpulsive, healthy habits, work ethics, dan reliability*

C. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi

keseluruhan area generalisasi yang mencakup objek atau subjek dengan sifat dan karakteristik spesifik yang ditentukan oleh peneliti untuk dipelajari dan dijadikan dasar dalam pengambilan kesimpulan (Sugiyono, 2017). Penelitian ini berada di wilayah Karawang dengan populasi terbaru mahasiswi yang tidak diketahui populasinya. Kriteria dalam penelitian ini adalah mahasiswi aktif yang berkuliah di universitas atau sekolah tinggi di Karawang.

2. Sampel

Sampel merupakan sebagian dari jumlah dan ciri-ciri yang ada dalam populasi tersebut (Sugiyono, 2022). Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini adalah *non-probability sampling*, menurut Sugiyono (2019) non probability sampling adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang yang sama bagi setiap anggota populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel. Pemilihan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan *convenience sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang

digunakan jika subjek yang akan diteliti dipilih berdasarkan subjek yang paling mudah diakses (*the most accessible subject*) oleh peneliti, di samping kesediaan subjek berpartisipasi dalam penelitian (Yanto, 2016). Dalam penelitian ini adalah mahasiswi di Karawang. Pada penelitian ini jumlah populasinya tidak diketahui, maka untuk menentukan jumlah sampel peneliti menggunakan rumus Cohen (Arikunto, 2014) sebagai berikut:

$$N = \frac{L}{f^2} + u + 1$$

Gambar 3. 1 Rumus Cohen

Keterangan:

N = ukuran sampel

f^2 = effect size

u = banyaknya ubahan terkait dalam penelitian

L = fungsi power dari u , diperoleh dari table, t.s. 1%

Maka dengan rumus tersebut didapat:

$$N = \frac{L}{f^2} + u + 1 = 203,6 \text{ dibulatkan menjadi } 204$$

Jumlah sampel berdasarkan rumus cohen di atas sebanyak 203,6 responden dan dibulatkan menjadi 204 responden mahasiswi di Karawang.

D. Metode Pengumpulan Data

Menurut Azwar (2022), teknik pengumpulan data dalam penelitian bertujuan untuk memperoleh fakta empiris yang berkaitan dengan variabel yang sedang dikaji. Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data yang digunakan

adalah melalui skala psikologi. Menurut Azwar (2022) skala psikologi adalah pertanyaan dan pernyataan yang dirancang untuk tidak secara langsung mengungkapkan atribut yang diukur tapi mengungkapkan melalui indikator berperilaku dari atribut yang bersangkutan.

1. Skala Perilaku Konsumtif

Skala perilaku konsumtif dalam penelitian ini menggunakan indikator-indikator perilaku konsumtif oleh Sumartono (2023) berjumlah 8 indikator, yang kemudian digabungkan dengan 3 indikator melalui teknik wawancara terhadap dosen ahli dibidang psikologi konsumen dan mahasiswa psikologi untuk dilakukannya *Exploratory Factor Analysis* (EFA) dan *Confirmatory Factor Analysis* (CFA).

Tabel 3. 1 Blue Print Skala Perilaku Konsumtif

No	Indikator	Pernyataan		Total
		Fav	Unfav	
1.	Membeli produk karena iming-iming hadiah.	1	2	2
2.	Membeli produk karena kemasannya menarik.	3	4	2
3.	Membeli produk demi menjaga penampilan dan gengsi.	5	6	2
4.	Membeli produk bukan atas dasar pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat atau kegunaannya).	7	8	2
5.	Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status.	9	10	2
6.	Memakai sebuah produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk.	11	12	2
7.	Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan mahal akan menimbulkan percaya diri yang tinggi.	13	14	2
8.	Mencoba lebih dari 2 produk sejenis (merek berbeda).	15	16	2
9.	Membeli barang tanpa mempertimbangkan kondisi keuangan	17	18	2
10.	Membeli barang karena kesenangan pribadi	19	20	2
11.	Pemborosan dalam membeli barang	21	22	2
Total				22

Berikut skala likert yang digunakan untuk skala perilaku konsumtif.

Tabel 3. 2 Skor Aitem Skala Perilaku Konsumtif

Likert	Keterangan
1	Sangat Tidak Setuju
2	Tidak Setuju
3	Setuju
4	Sangat Setuju

2. Skala Konformitas

Skala konformitas yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dengan menggunakan skala yang disusun oleh Mehrabian & Stefl (1995) alat ukur yang berjudul *The Conformity Scale* memuat 11 aitem.

Tabel 3. 3 Blue Print Skala Konformitas

No	Aspek	Indikator	Pernyataan		Total
			Fav	Unfav	
1.	Identifikasi	Meniru orang lain yang dominan	4,6	2,9	4
2.	Meniru	Bergantung pada saran orang lain	3,5,10	7	4
3.	Pengikut	Mudah dibujuk oleh orang lain	1,8	11	3
Total					11

Berikut skala likert yang digunakan untuk skala konformitas.

Tabel 3. 4 Skor Aitem Skala Konformitas

Likert	Keterangan
0	Sangat Tidak Setuju
1	Tidak Setuju
2	Netral
3	Setuju
4	Sangat Setuju

3. Skala Kontrol diri

Alat ukur *Brief Self-Control Scale* (BSCS) adalah alat ukur yang dikembangkan oleh Tangney, Baumeister, dan Boone (2004) sebagai versi singkat dari *Self-Control Scale* (SCS). BSCS dengan jumlah 13 aitem dirancang untuk mengukur tingkat kontrol diri individu secara lebih efisien, sambil tetap mempertahankan keandalan dan validitasnya dalam berbagai konteks penelitian.

Tabel 3. 5 Blue Print Skala Kontrol Diri

No	Aspek	Indikator	Pernyataan		Total
			Fav	Unfav	
1.	<i>Self-dicipline</i>	Kesesuaian diri atas segala tindakan	7,8	9	3
2.	<i>Delibrate /nonimpulsive</i>	Mempertimbangkan tindakan yang akan dilakukan	1	10	2
3.	<i>Healthy Habits</i>	Mengatur kebiasaan hidup yang baik	6	2,4,5	4
4.	<i>Work Ethic</i>	Memberikan perhatian atas apa yang dikerjakan	-	3,13	2
5.	<i>Reliability</i>	Keteguhan diri dalam berperilaku	11	12	2
Total					13

Berikut skala likert yang digunakan untuk skala kontrol diri.

Tabel 3. 6 Skor Aitem Skala Kontrol Diri

Likert	Keterangan
1	Sangat Tidak Seperti Saya
2	Tidak Seperti Saya
3	Kadang Seperti Saya
4	Seperti Saya
5	Sangat Seperti Saya

E. Metode Analisis Instrumen

1. Uji Validitas

Menurut Sugiharto dan Sitinjak (dalam Sanakay dkk., 2021) validitas berkaitan dengan kemampuan suatu alat untuk mengukur hal yang memang seharusnya diukur. Dalam konteks penelitian, validitas menggambarkan tingkat keakuratan instrumen dalam menangkap isi atau aspek yang menjadi fokus pengukuran. Uji validitas seperti yang dijelaskan oleh Azwar (2018) adalah proses mengevaluasi sejauh mana setiap pertanyaan dalam kuesioner relevan dengan tujuannya, dan juga menilai apakah isi keseluruhan kuesioner mencakup secara komprehensif domain informasi yang ingin diselidiki.

a. Expert Judgement

Azwar (2018) menyebutkan bahwa proses evaluasi yang dilakukan untuk menilai kesesuaian atau relevansi suatu butir aitem dengan tujuan pengukuran skala tertentu. Penilaian ini tidak cukup hanya didasarkan pada pendapat pembuat soal, melainkan memerlukan persetujuan dari beberapa penilai ahli yang memiliki kompetensi di bidang terkait agar hasilnya lebih akurat dan valid. Meskipun demikian, tidak diperlukan kesepakatan penuh (100%) dari seluruh penilai untuk menyatakan sebuah aitem relevan. Jika mayoritas penilai setuju bahwa suatu aitem mendukung tujuan pengukuran skala, maka aitem tersebut dianggap layak dan mendukung validitas isi skala.

Expert judgement pada penelitian ini diukur menggunakan *Aiken's V*, menurut Azwar (2018) formula *Aiken's V* adalah untuk menghitung *content-validity coefficient* yang didasarkan pada hasil penilaian dengan skor 1 sampai 5 oleh panel ahli sebanyak 3 orang. Nilai ini menunjukkan tingkat kecocokan item dengan konsep yang menjadi fokus pengukuran. Adapun rumus *Aiken's V* sebagai berikut:

$$V = \frac{\Sigma_s}{n(c-1)}$$

Gambar 3. 2 Rumus Aiken V

Setelah dilakukan penilaian oleh ahli (*expert judgment*) maka tahapan berikutnya adalah uji coba aitem (*try out*).

b. Uji Keterbacaan

Azwar (2022) menyatakan bahwa uji keterbacaan bertujuan untuk memastikan bahwa kalimat-kalimat yang digunakan dapat dipahami oleh responden sesuai dengan maksud penulis aitem. Langkah ini penting karena kesalahan pemahaman responden terhadap aitem dapat menghasilkan respons yang tidak sesuai dengan yang diharapkan. Subjek uji keterbacaan sebaiknya merupakan sampel yang memiliki karakteristik yang mirip dengan subjek pengukuran sebenarnya. Ukuran sampel untuk uji keterbacaan tidak perlu besar, cukup melibatkan sekitar 30 responden.

Dalam pelaksanaannya, responden diminta membaca aitem-aitem pada skala dan memberikan masukan jika ada kalimat yang kurang dipahami atau kata-kata yang tidak dimengerti. Temuan selama uji keterbacaan dapat berupa hal-hal kecil, seperti kata-kata yang kurang dikenal oleh responden.

Perbaikan yang dilakukan bisa mencakup penggantian kata hingga penyesuaian struktur kalimat.

2. Uji Analisis Item

Uji coba aitem (*try out*) perlu dilakukan untuk mengetahui apakah item tersebut memenuhi kriteria validitas atau tidak Periantolo (2016) berpendapat bahwa uji coba aitem (*try out*) harus dilakukan seperti dalam kondisi nyata. Subjek terkait adalah subjek yang setara dengan kelompok sasaran utama penelitian. Dari hasil analisis aitem skala psikologi, parameter yang paling penting adalah daya diskriminasi aitem atau daya pembeda aitem. Daya pembeda atau daya diskriminasi item adalah parameter paling penting dari hasil analisis item skala psikologi. Ini mengacu pada kemampuan item untuk membedakan antara individu atau kelompok yang memiliki atribut yang diukur dengan yang tidak memilikinya (Azwar, 2012).

Analisis aitem dalam penelitian ini melakukan daya diskriminasi aitem menggunakan *corrected item total correlation*, menurut Slamet dan Wahyuningsih (2022), metode ini pada dasarnya mirip dengan metode *product moment*, namun dirancang untuk mengurangi efek *spurious overlaps*. Oleh karena itu, banyak yang menganggap metode ini lebih akurat dalam mengukur validitas. Pengujian menggunakan taraf signifikansi 0,03 menggunakan *IBM SPSS Statistic 25*. Sedangkan untuk mengukur validitas skala perilaku konsumtif menggunakan *factor loading*

3. Uji Reliabilitas

Reliabilitas merupakan syarat kedua untuk menunjukkan bahwa aitem pada alat ukur bekerja dengan baik, selalu ditempatkan berdampingan dengan "validitas dan reliabilitas". Validitas mengacu pada apakah skala benar-benar mengungkapkan apa yang diungkapkan. Sedangkan reliabilitas mengacu pada konsistensi atau keakuratan hasil tes (Periantolo, 2015).

Peneliti memakai metode untuk mengukur reliabilitas yaitu dengan menggunakan koefisien reliabilitas *alpha cronbach's* (α) karena menurut Azwar (2012) formula koefisien alpha (α) digunakan jika data yang diperoleh hanya diambil dari sekali saja penyajian skala pada sekelompok responden. Dalam menguji peneliti dibantu dengan *software* SPSS versi 25.

Alat ukur dikatakan reliabel dengan menggunakan metode *alpha cronbach's* dengan dasar pengambilan keputusan yang digunakan yaitu koefisien reliabilitas *Guilford* sebagai berikut.

Tabel 3. 7 Kriteria Reliabilitas Guilford

Nilai	Interpretasi
0,000 - 0,200	: Sangat Tidak Reliabel
0,000 - 0,200	: Tidak Reliabel
0,410 - 0,600	: Cukup Reliabel
0,610 - 0,800	: Reliabel
0, 810 -1,000	: Sangat Reliabel

F. Teknik Analisis Data

1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk memastikan apakah data yang digunakan mengikuti distribusi normal (Sugiyono, 2021). Hal ini penting dilakukan sebelum melakukan uji hipotesis, karena salah satu syaratnya adalah data harus terdistribusi secara normal. Uji normalitas yang digunakan yaitu uji *kolmogorov-smirnov* dengan bantuan *software* SPSS versi 25. Data yang digunakan berdistribusi normal jika tingkat lebih besar dari 0,05 ($p > 0,05$).

2. Uji Linearitas

Sugiyono (2021) menjelaskan uji linearitas dilakukan untuk mengkonfirmasi linearitas hubungan antara variabel terikat dan variabel bebas. Aturan yang digunakan untuk menentukan linearitas data adalah *sig. linierity*. Jika nilai lebih kecil atau sama dengan 0,05, maka data tersebut linier. Jika nilainya lebih besar dari 0,05, maka data tersebut tidak linier.

3. Uji Hipotesis

Analisis regresi berganda digunakan untuk memperkirakan perubahan pada variabel dependen (terikat) ketika nilai variabel bebas mengalami kenaikan atau penurunan (Sugiyono, 2021). Analisis ini digunakan karena dalam penelitian terdapat dua variabel independen (bebas) yaitu (X_1): konformitas, (X_2): kontrol diri, serta satu variabel dependen (terikat) yaitu (Y): perilaku konsumtif. karena dalam penelitian ini terdapat

2 variabel independen maka dilakukan uji simultan (uji F) dan uji parsial (uji t).

a. Uji simultan (Uji F)

Uji simultan digunakan untuk menguji bagaimana pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara bersama-sama (Sugiyono, 2021).

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

Gambar 3. 3 Rumus Persamaan Regresi

Keterangan:

Y = Nilai prediksi variable terikat (perilaku konsumtif)

a = Konstanta

b = Koefisien regresi untuk masing masing variable bebas

X₁ = Konformitas

X₂ = Kontrol diri

b. Uji Parsial (Uji T)

Uji parsial digunakan untuk mengukur pengaruh masing-masing variabel independen secara terpisah terhadap variabel dependen (Sugiyono, 2021).

Uji regresi berganda dilakukan dengan analisis *software* SPSS versi 25. atas dasar pengambilan keputusan, jika tingkat signifikansi lebih kecil dari 0,05 ($p < 0,05$), maka dapat dikatakan ada pengaruh antara variabel penelitian.

G. Teknik Analisis Data Tambahan

1. Uji Koefisien Determinasi

Sugiyono (2018) menyatakan bahwa nilai koefisien determinasi digunakan untuk menggambarkan seberapa besar pengaruh variabel independen (X_1) konformitas dan (X_2) kontrol diri terhadap variabel dependen (Y) perilaku konsumtif. Uji koefisien determinasi dilakukan dengan bantuan SPSS versi 25. Menurut Sugiyono (2018) rumus yang dipakai untuk menghitung besarnya koefisien determinasi sebagai berikut:

$$KD = r^2 \times 100\%$$

Gambar 3. 4 Rumus Koefisien Determinasi

Keterangan:

KD : Koefisien Determinasi

r : Koefisien Korelasi

2. Uji Kategorisasi

Uji kategorisasi menurut Azwar (2018) ditunjukkan untuk mengelompokkan individu ke dalam berbagai kelompok yang tersusun sepanjang suatu kontinum berdasarkan atribut yang telah diukur. Pada klasifikasi kategorisasi perilaku konsumtif, konformitas, dan kontrol diri dibagi menjadi dua yaitu rendah dan tinggi dengan rumus pada tabel di bawah ini:

Tabel 3. 8 Kriteria Kategorisasi

Kategori	Kriteria
Tinggi	$X > \mu$
Rendah	$X < \mu$

Keterangan:

X = skor setiap responden

μ = mean teoritik

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Prosedur dan Pelaksanaan Penelitian

1. Orientasi Kancan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di wilayah Karawang dengan maksud untuk mengevaluasi bagaimana konformitas dan kontrol diri memengaruhi perilaku konsumtif di kalangan mahasiswa. Kota Karawang merupakan tempat berkumpulnya banyak mahasiswa dari berbagai perguruan tinggi, baik negeri maupun swasta, meskipun jumlah pastinya tidak dapat dipastikan secara tepat. Adapun perguruan tinggi negeri dan swasta yang ada di Karawang diantaranya yaitu Universitas Buana Perjuangan Karawang, Universitas Singaperbangsa Karawang, Universitas Bina Sarana Informatika, Horizon University Indonesia, LP3I Karawang, dan STMIK Rosma Karawang.

2. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah perempuan yang berstatus mahasiswa di perguruan tinggi Karawang, dengan jumlah populasi yang tidak diketahui. Total responden dalam penelitian ini berjumlah 257 mahasiswa perguruan tinggi di Karawang, jumlah tersebut didapat berdasarkan perhitungan jumlah sampel Cohen. Berdasarkan usia, responden yang terdiri dari 257 orang mahasiswa di Karawang, terdiri dari

27 responden berusia 19 tahun, 44 responden berusia 20 tahun, 84 responden berusia 21 tahun, 77 responden berusia 22 tahun, 25 responden berusia 23 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa perilaku pembelian konsumtif terjadi pada usia 21 dan 22 tahun

3. Persiapan Penelitian

a. Persiapan Administratif

Persiapan administratif pada penelitian ini melibatkan surat izin dari perguruan tinggi asal peneliti. Pengajuan permohonan surat perizinan penelitian tugas akhir ditujukan agar mendapatkan Surat Keputusan (SK) penyelesaian tugas akhir perkuliahan dan dapat melakukan pengambilan data. Adapun surat keterangan yang telah dikeluarkan oleh Dekan pada tanggal 17 Juni 2025 tentang Surat Keterangan Penelitian dengan Nomor: 387/D/KM/VI/2025.

Pengambilan data dilakukan secara online menggunakan *google form* dengan penyebaran melalui *personal chat* dan *group chat WhatsApp* serta media sosial *Instagram*. Penyebaran data juga dilakukan secara offline yaitu dengan peneliti mendatangi kampus-kampus dan tempat di sekitarnya secara langsung kemudian menghampiri calon responden yang memenuhi karakteristik penelitian, yaitu mahasiswi aktif perguruan tinggi di Karawang. Keikutsertaan responden dilakukan secara sukarela atas izin dan pemberian *informed consent* sebelumnya, sehingga dalam pelaksanaannya sama sekali tidak melibatkan peran dari pihak instansi masing-masing responden.

b. Persiapan Alat Ukur

Pada penelitian ini alat yang digunakan adalah 3 skala psikologi, yaitu skala perilaku konsumtif yang dikonstruksi peneliti mengacu pada 11 indikator perilaku konsumtif menurut Sumartono (2023) dan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, skala konformitas yang menggunakan alat ukur *The Conformity Scale* yang dikembangkan oleh Meharbian dan Stefl (1995), dan skala kontrol diri yang menggunakan alat ukur *Brief Self-Control Scale* (BSCS) yang dikembangkan oleh Tangney, dkk (2003).

Untuk skala konformitas dan kontrol diri, peneliti melakukan translasi bahasa untuk alat ukur yang diperoleh dari jurnal yang berbahasa inggris di ULP Universitas Buana Perjuangan Karawang. Setelah itu, ketiga skala tersebut dilakukan *Expert Judgement* oleh sejumlah ahli. Selanjutnya dilakukan uji validitas menggunakan rumus *Aiken's V* yang kemudian dilakukan uji keterbacaan dan uji coba skala (*try out*).

1) Validitas Isi

Pengujian validitas skala dalam penelitian ini menggunakan prosedur penilaian Aiken's V dengan melibatkan sejumlah panel ahli atau yang disebut dengan *Expert Judgement*. Pada skala perilaku konsumtif *Expert Judgement* dilakukan oleh dosen pembimbing 1 yaitu bapak Arif Rahman Hakim, M.Psi., Psikolog, dosen pembimbing 2 yaitu bapak Regi Ramadan, M.Si, dan dosen psikologi Universitas Buana Perjuangan Karawang yaitu bapak Choirul Ibad, M.Psi.

Pada skala konformitas, Expert Judgement dilakukan oleh pembimbing 2 yaitu bapak Regi Ramadan, M.Si, kemudian oleh Unit Layanan Psikologi Universitas buana perjuangan yaitu ibu Devi Marganingtyas, M.Psi., Psikolog dan bapak Choirul Ibad, M.Psi. Untuk sakal kontrol diri, Expert Judgement dilakukan oleh dosen pembimbing 1yaitu bapak Arif Rahman Hakim, M.Psi., Psikolog, dosen pembimbing 2 yaitu bapak Regi Ramadan, M.Si, dan psikolog dari Biro Lingkak Psikologi yaitu Zakiah Rahmaniah Ahmad, S.Psi., Psikolog.

Dalam proses pengujian validitas menggunakan rumus *Aiken's V*, para ahli memberikan penilaian terhadap butir-butir pernyataan yang telah disusun dengan skala penilaian dari 1 (tidak mewakili indikator) hingga 5 (sangat mewakili indikator) pada kolom yang telah disediakan. Setelah penilaian oleh para ahli selesai dilakukan, langkah berikutnya adalah menghitung nilai *Aiken's V*, yang memiliki rentang nilai antara 0 hingga 1,00 (Azwar, 2019). Perhitungan indeks validitas ini dibantu dengan menggunakan *software* Microsoft Excel 2019. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa seluruh butir pernyataan dinyatakan valid dan memenuhi kriteria kelayakan, dengan total 43 butir dari tiga skala yang diuji. Rentang nilai *Aiken's V* untuk skala perilaku konsumtif berkisar antara 0,83 hingga 1,00, untuk skala berada pada rentang 0,67 hingga 1,00, yang mengindikasikan validitas isi yang baik pada kedua skala tersebut.

Setelah dilakukan uji validitas *Aiken's V*, selanjutnya dilakukan uji keterbacaan yang kemudian didapatkan hasil dari seluruh aitem pada skala perilaku konsumtif, konformitas dan kontrol diri dapat dimengerti

dengan saran yang sertakan seperti pada aitem 6 dari skala konformitas terdapat kata "seseorang yang karismatik dan fasih berbicara" disarankan menjadi "seseorang yang saya kagumi". Setelah dilakukan uji keterbacaan, langkah terakhir sebelum melakukan penyebaran data yang sesungguhnya adalah melakukan *try out* atau uji coba pada skala perilaku konsumtif, skala konformitas, dan skala kontrol diri dengan responden skala perilaku konsumtif berjumlah 204, responden skala konformitas berjumlah 75, dan responden skala kontrol diri berjumlah 95 yang merupakan mahasiswi di Bekasi, Tangerang, Jakarta, Bandung, Semarang, dan Bali.

2) Analisis Aitem

Analisis aitem dilakukan setelah uji coba skala (*try out*) yang bertujuan untuk melihat daya diskriminasi aitem dengan menggunakan teknik *corrected aitem-total correlation* dengan bantuan SPSS versi 25. Aitem dikatakan valid jika mencapai nilai $> 0,30$ (Azwar, 2019)

a) Skala Perilaku Konsumtif

Pada skala perilaku konsumtif, peneliti melakukan uji EFA dan uji CFA pada indikator-indikator perilaku konsumtif Sumartono (2023). Sebelum melakukan uji EFA dan CFA, peneliti terlebih dahulu menggabungkan kedelapan indikator perilaku konsumtif dengan melakukan wawancara terhadap dosen ahli dibidang psikologi konsumen dan perwakilan dari mahasiswa psikologi, lalu hasil wawancara tersebut diperoleh 3 faktor tambahan, total keseluruhan indikator perilaku konsumtif adalah 11 indikator dengan 22 pernyataan. Uji *Exploratory Factor Analysis* (EFA) dilakukan untuk melihat apakah

strukturnya sudah sesuai dengan teori, kemudian aitemnya apakah sudah memiliki loading faktor yang baik atau tidak. Hasil uji coba tersebut dilakukan untuk melihat jumlah faktor, kemudian dirumuskan faktornya dan dinamai (Hakim, 2023). Lalu uji *Confirmatory Factor Analysis* (CFA) yang digunakan untuk menguji kesesuaian model yang mampu menjelaskan hubungan antara sekumpulan item dengan konstruk yang diwakili oleh item-item tersebut (Hakim, 2023).

Hasil dari uji EFA dari 204 responden mahasiswa fakultas Psikologi Universitas Buana Perjuangan Karawang menunjukkan bahwa uji kelayakan data seperti uji Kaise-Mayer Olkin (KMO) = 0.782 yang berarti sampel memadai untuk dilakukan analisis faktor. Adapun hasil factor loadings dari uji EFA adalah sebagai berikut:

Tabel 4. 1 *Factor Loadings* Konstruk Skala Perilaku Konsumtif

	<i>Factor 1</i>	<i>Factor 2</i>	<i>Factor 3</i>	<i>Factor 4</i>	<i>Uniqueness</i>
PK8	0.695				0.492
PK16	0.633				0.586
PK12	0.617				0.583
PK10	0.508				0.699
PK14	0.490		0.330		0.634
PK20	0.470				0.720
PK18	0.411			0.552	0.512
PK4	0.381				0.836
PK19		0.640		0.384	0.355
PK17		0.615			0.586
PK1		0.557			0.664
PK3		0.552			0.671
PK7		0.517			0.519
PK11		0.515	0.416		0.478
PK15		0.385			0.795
PK9		0.343	0.697		0.377
PK5			0.760		0.379
PK13			0.582		0.595
PK21				0.412	0.755
PK2					0.978
PK6					0.864
PK22					0.806

Menurut Umar dan Nisa (2020) kriteria untuk aitem yang dinyatakan tidak berkontribusi dengan baik Adalah, jika aitem memiliki koefisien muatan faktor yang negatif, jika residual suatu aitem berkorelasi dengan banyak residual pada aitem lainnya, dan jika koefisien muatan faktor tidak signifikan. Pada tabel 4.1 sebagian besar aitem menunjukkan kontribusi yang baik terhadap faktornya masing-masing, namun pada aitem PK 2, PK 6, PK 22 yang tidak termasuk ke dalam 4 faktor tersebut karena tidak memiliki nilai yang tidak signifikan pada faktor manapun, oleh karena itu ketiga aitem tersebut dinyatakan gugur. Setelah ketiga aitem digugurkan, terdapat hasil sebagai berikut:

Tabel 4. 2 *Factor Loadings* Konstruk Skala Perilaku Konsumtif

	<i>Factor 1</i>	<i>Factor 2</i>	<i>Factor 3</i>	<i>Uniqueness</i>
PK8	0.731			0.456
PK16	0.630			0.602
PK12	0.593			0.595
PK10	0.517			0.706
PK20	0.481			0.731
PK14	0.449		0.377	0.644
PK18	0.449			0.714
PK4	0.391			0.841
PK19	0.358	0.716		0.357
PK7	0.331	0.564		0.516
PK17		0.599		0.603
PK1		0.490		0.725
PK3		0.453		0.766
PK15		0.418		0.801
PK11		0.398	0.489	0.554
PK21		0.325		0.884
PK9		0.303	0.744	0.346
PK5			0.717	0.435
PK13			0.516	0.675

Berdasarkan hasil analisis diatas terdapat 3 faktor utama dengan keseluruhan aitem memiliki nilai yang menunjukkan kontribusi yang baik terhadap faktornya masing-masing. Lalu pada scree plot, inflection point terjadi setelah 3 faktor, sehingga dapat disimpulkan bahwa ada 3 faktor dalam konstruk alat ukur perilaku konsumtif melalui uji EFA.

Selanjutnya hasil uji CFA dari 204 responden mahasiswa Fakultas psikoogi Universitas Buana Perjuangan Karawang menunjukkan bahwa Chi- Square test pada faktor mode $p = < 0,01$ yang artinya model tersebut tidak fit dikarenakan jumlah sampel yang besar, maka bisa menggunakan indeks ketepatan model yang lain dengan nilai $> 0,9$ jika terdapat nilai 0,8 maka nilai tersebut bisa dipaka dengan posisi marginal (Hakim, 2023), Berikut adalah hasil model ketepatan atau fit indices:

Tabel 4. 3 Fit Indices

<i>Index</i>	<i>Value</i>
<i>Comparative Fit Index (CFI)</i>	0.904
<i>Tucker-Lewis Index (TLI)</i>	0.886
<i>Bentler-Bonett Non-normed Fit Index (NNFI)</i>	0.886
<i>Bentler-Bonett Normed Fit Index (NFI)</i>	0.795
<i>Parsimony Normed Fit Index (PNFI)</i>	0.665
<i>Bollen's Relative Fit Index (RFI)</i>	0.755
<i>Bollen's Incremental Fit Index (IFI)</i>	0.907
<i>Relative Noncentrality Index (RNI)</i>	0.904

Indeks kecocokan model menunjukkan bahwa model memiliki tingkat kecocokan yang cukup baik, dengan nilai CFI = 0,904 dan IFI = 0,907 yang telah memenuhi kriteria $\geq 0,9$. TLI dan NNFI memiliki nilai 0,886 yang kurang memenuhi standar, namun masih dapat diterima dengan posisi marginal. Lalu nilai RMSEA menunjukkan bahwa semua model sudah fit dengan nilai $0,057 < 0,06$ (Hu & Bentler, 1995).

Dari hasil uji EFA dan uji CFA dapat disimpulkan bahwa skala konstruk alat ukur perilaku konsumtif menghasilkan 3 faktor dengan 19 aitem pertanyaan. Ketiga faktor tersebut kemudian diberi nama oleh peneliti yaitu:

- Faktor 1 : pembelian rasional, dengan 8 aitem unfavorable yaitu PK8, PK16, PK4, PK12, PK18, PK10, PK20, dan PK 14.
- Faktor 2 : pembelian tanpa pertimbangan, dengan 7 aitem favorable yaitu PK19, PK 7, PK17, PK1, PK3, PK15, dan PK21.
- Faktor 3 : pembelian berorientasi status, dengan 4 aitem favorable yaitu PK11, PK9, PK5, dan PK13.

Berikut *blue print* dari konstruk skala perilaku konsumtif.

Tabel 4. 4 Blue Print Skala Perilaku Konsumtif

No	Faktor	Pernyataan		Total
		Fav	Unfav	
1.	Pembelian rasional		8,16,4,12,18 ,10,20,14	8
2.	Pembelian tanpa pertimbangan	19,7,17,1, 3,15,21		7
3.	Pembelian berorientasi status	11,9,5,13		4
	Total			1

b) Skala Konformitas

Pada skala konformitas, peneliti melakukan adaptasi untuk alat ukur yang diperoleh dari jurnal yang berbahasa inggris. Skala konformitas yang digunakan berjumlah 11 aitem dengan aitem favorable berada pada aitem 1, 3, 4, 5, 6, 8, 10 dan aitem unfavorable berada pada aitem 2, 7, 9, 11. Setelah itu, dilakukan uji coba skala (*try out*) pada 70 responden mahasiswi yang berkuliah di Bekasi, Tangerang, Jakarta, Bandung, Semarang, dan Bali. Skala konformitas yang terdiri dari 11 aitem memiliki reliabilitas $\alpha = 0,837$ dengan validitas aitem berada di antara 0,344 - 0,675 sehingga daya beda skala konformitas dinyatakan baik

Tabel 4. 5 Blue Print Skala Konformitas

No	Aspek	Indikator	Pernyataan		Total
			Fav	Unfav	
1.	Identifikasi	Meniru orang lain yang dominan	4,6	2,9	4
2.	Meniru	Bergantung pada saran orang lain	3,5,10	7	4
3.	Pengikut	Mudah dibujuk oleh orang lain	1,8	11	3
Total					11

c) Skala Kontrol Diri

Untuk skala kontrol diri, peneliti melakukan adaptasi untuk alat ukur yang diperoleh dari jurnal yang berbahasa inggris. Skala kontrol diri yang digunakan berjumlah 11 aitem dengan aitem favorable berada pada aitem 1, 6, 7, 8, 11 dan aitem unfavorable berada pada aitem 2, 3, 4, 5, 9, 10, 12, 13.

Setelah dilakukan uji coba skala (*try out*) pada 95 responden mahasiswi yang berkuliah di Bekasi, Tangerang, Jakarta, Bandung, Semarang, dan Bali, skala kontrol diri yang terdiri dari 13 aitem memiliki reliabilitas $\alpha = 0,883$ dengan validitas aitem berada di antara 0,332 - 0,753, sehingga skala kontrol diri dapat dinyatakan valid. Berikut *blue print* untuk skala kontrol diri.

Tabel 4. 6 Blue Print Skala Kontrol Diri

No	Aspek	Indikator	Pernyataan		Total
			Fav	Unfav	
1.	<i>Self-dicipline</i>	Kesesuaian diri atas segala tindakan			
2.	<i>Delibrate/nonimpulsive</i>	Mempertimbangkan tindakan yang akan dilakukan	1	10	2
3.	<i>Healthy Habits</i>	Mengatur kebiasaan hidup yang baik	6	2,4,5	4
4.	<i>Work Ethic</i>	Memberikan perhatian atas apa yang dikerjakan	-	3,13	2
5.	<i>Reliability</i>	Keteguhan diri dalam berperilaku	11	12	2
Total					13

d) Reliabilitas Skala

Tahap reliabilitas skala dilakukan setelah analisis aitem yang bertujuan untuk mengetahui tingkat keakuratan dan konsistensi hasil. Reliabilitas skala dilakukan dengan teknik alpha cronbach's dengan bantuan SPSS versi 25 dan dengan dasar kriteria pengambilan keputusan koefisien reliabilitas Guilford. Uji reliabilitas untuk skala konformitas didapatkan hasil reliabilitas $\alpha = 0,837$, untuk skala kontrol diri didapatkan hasil reliabilitas $\alpha = 0,883$, dan untuk skala perilaku konsumtif didapatkan hasil $\alpha = 0,818$. Ketiga skala ini menunjukkan tingkat reliabilitas yang sangat baik, sehingga layak untuk digunakan dalam penelitian ini.

B. Hasil Analisis Data

1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah distribusi data variabel yang diteliti mengikuti distribusi normal atau tidak. Menurut Sugiyono (2021), pengujian hipotesis yang menggunakan statistik parametrik mensyaratkan data pada setiap variabel harus berdistribusi normal. Oleh karena itu, sebelum melakukan pengujian hipotesis, peneliti terlebih dahulu melakukan pemeriksaan kenormalan data. Uji normalitas dilakukan menggunakan metode *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test* dengan bantuan perangkat lunak SPSS versi 25. Data dikatakan berdistribusi normal apabila nilai signifikansi *Sig.* $> 0,05$, sedangkan data dinyatakan tidak berdistribusi normal jika nilai *Sig.* $< 0,05$.

Tabel 4. 7 Uji Normalitas

		<i>Unstandardized Residual</i>
<i>N</i>		257
<i>Normal Parameters^{a,b}</i>	<i>Mean</i>	.0000000
	<i>Std. Deviation</i>	6.57658046
<i>Most Extreme Differences</i>	<i>Absolute</i>	.051
	<i>Positive</i>	.044
	<i>Negative</i>	-.051
<i>Test Statistic</i>		.051
<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>		.097 ^c

Dari hasil uji normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov pada table 4.7 didapatkan hasil nilai *Asymp. Sig.* $0,097 > 0,05$ menunjukkan bahwa data berdistribusi normal. Peneliti menggunakan *Exact P Values* karena data yang diolah cukup besar yaitu 257 sampel, dan pendekatan *Exact P Values* adalah pendekatan yang ideal (Mehta & Patel, 2013).

2. Uji Linearitas

Sugiyono (2021) mengatakan bahwa uji linearitas bertujuan untuk menguji variabel independen dan variabel dependen bersifat linear atau tidak. Adapun dasar pengambilan keputusan yaitu jika nilai Sig. Linearity lebih besar atau sama dengan 0,05 maka data dikatakan linear, dan jika nilai Sig. Linearity lebih kecil atau kurang dari 0,05 maka data dikatakan tidak linear.

Tabel 4. 8 Uji Linearitas Konformitas terhadap Perilaku Konsumtif

			<i>Sum of Squares</i>	<i>df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
<i>Y * X1</i>	<i>Between Groups</i>	<i>(Combined)</i>	3815.480	19	200.815	4.067	.000
		<i>Linearity</i>	2005.533	1	2005.533	40.620	.000
		<i>Deviation from Linearity</i>	1809.946	18	100.553	2.037	.009
	<i>Within Groups</i>		11701.400	237	49.373		
	<i>Total</i>		15516.879	256			

Berdasarkan hasil pada tabel 4.8 menunjukkan bahwa variabel perilaku konsumtif dengan variabel konformitas memiliki nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, maka hasilnya menunjukkan bahwa adanya hubungan secara linear antara variabel perilaku konsumtif (Y) dengan variabel konformitas (X_1).

Tabel 4. 9 Uji Linearitas Kontrol diri terhadap Perilaku Konsumtif

			<i>Sum of Squares</i>	<i>df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
<i>Y * X2</i>	<i>Between Groups</i>	<i>(Combined)</i>	5145.213	23	223.705	5.026	.000
		<i>Linearity</i>	4343.835	1	4343.835	97.584	.000
		<i>Deviation from Linearity</i>	801.377	22	36.426	.818	.702
	<i>Within Groups</i>		10371.667	233	44.514		
	<i>Total</i>		15516.879	256			

Berdasarkan hasil pada tabel 4.9 menunjukkan bahwa variabel perilaku konsumtif dengan variabel konformitas memiliki nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, maka hasilnya menunjukkan bahwa adanya hubungan secara linear antara variabel perilaku konsumtif (Y) dengan variabel kontrol diri (X_2).

3. Uji Hipotesis

Uji hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah yang bertujuan untuk menanyakan hubungan antara dua variabel atau lebih (Sugiyono, 2021). Pada penelitian ini melibatkan dua variabel bebas, maka dilakukan analisis regresi berganda. Uji parsial (uji t) digunakan untuk menilai pengaruh masing-masing variabel bebas secara terpisah terhadap variabel terikat. Sementara itu, uji simultan (uji F) bertujuan untuk mengevaluasi pengaruh bersama dari seluruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara keseluruhan. Berikut hasil uji hipotesis:

a. Uji Simultan (uji F)

Tabel 4. 10 Uji Simultan

ANOVA ^a						
	Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4444.518	2	2222.259	50.979	.000 ^b
	Residual	11072.361	254	43.592		
	Total	15516.879	256			

Berdasarkan hasil uji simultan (uji F) pada tabel 4.10 karena nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka H_{a1} diterima dan H_{01} ditolak, sehingga dapat disimpulkan terdapat pengaruh konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang.

b. Uji parsial (uji t)

Tabel 4. 11 Uji Parsial

Coefficients ^a						
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	3.008	5.790		.520	.604
	X1	.193	.127	.097	1.520	.130
	X2	.972	.130	.476	7.480	.000

Dependent Variable: Y

Berdasarkan uji parsial pada tabel 4.11 didapatkan hasil nilai *Sig.* pada variabel X1 (konformitas) adalah $0,130 > 0,05$, maka H_{a2} ditolak dan H_{02} diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak ada pengaruh konformitas terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang.

Selanjutnya berdasarkan uji parsial pada tabel 4.11 didapatkan hasil nilai *Sig.* pada variabel X2 (kontrol diri) adalah $0,00 < 0,05$, maka H_{a3} diterima dan H_{03} ditolak. Dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh konformitas terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang.

4. Uji Analisis Tambahan

a. Uji Koefisien Determinasi

Pengujian koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen (Sugiyono, 2021). Uji koefisien determinasi digunakan peneliti untuk mencari tahu besar kecilnya pengaruh variabel konformitas dan kontrol diri terhadap variabel perilaku konsumtif.

Tabel 4. 12 Uji Koefisien Determinasi

<i>Model Summary</i>				
<i>Model</i>	<i>R</i>	<i>R Square</i>	<i>Adjusted R Square</i>	<i>Std. Error of the Estimate</i>
1	.535 ^a	.286	.281	6.60242
a. Predictors: (Constant), X2, X1				

Berdasarkan hasil uji koefisien pada tabel 4.12 menunjukkan hasil 0,286 pada kolom *R Square*, maka dapat terlihat besaran pengaruh variable independen terhadap variable dependen. Dari hasil diatas maka dapat disimpulkan pengaruh variabel konformitas dan kontrol diri secara bersama-sama sebesar 0,286 atau 28,6% terhadap variabel perilaku konsumtif.

Tabel 4. 13 Uji Koefisien Regresi
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta	t		Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1 (Constant)	3.008	5.790		.520	.604					
KONFORMITAS	.193	.127	.097	1.520	.130	.360	.095	.081	.695	1.440
KONTROLDIRI	.972	.130	.476	7.480	.000	.529	.425	.396	.695	1.440

Dependent Variable: PERILAKUKONSUMTIF

Berdasarkan hasil uji parsial (uji t) pada tabel 4.13 nilai signifikansi dari X1 sebesar $0,130 > 0,05$, maka H_{a2} ditolak dan H_{02} diterima, sehingga dapat disimpulkan tidak ada pengaruh konformitas terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa di Karawang. Sedangkan nilai signifikansi dari X2 sebesar $0,000 < 0,05$, maka H_{a3} diterima dan H_{03} ditolak, sehingga dapat disimpulkan terdapat pengaruh Kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa di Karawang. Berikut bentuk persamaannya:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

$$Y = 3,008 + 0,193 (X_1) + 0,972 (X_2)$$

Sumbangan efektif masing-masing variabel adalah sebagai

berikut: Konformitas = *beta x zero order*

$$= 0,097 \times 0,360$$

$$= 0,034$$

Yang artinya, sumbangan efektif dari variabel konformitas sebesar 3,4%

Kontrol diri = *beta x zero order*

$$= 0,476 \times 0,529$$

$$= 0,252$$

Yang artinya, sumbangan efektif dari variabel kontrol diri sebesar 25,2%

$$\text{Maka jika dijumlahkan } 0,034 + 0,252 = 0,286$$

b. Uji Kategorisasi

Hasil penyebaran data kepada 257 mahasiswi di Karawang terdiri dari 3 skala psikologi yaitu skala konformitas, skala control diri, dan skala perilaku konsumtif. Setiap skala memiliki kategorisasi yang berbeda. Ketiga skala tersebut dibagi menjadi 2 kategorisasi yaitu, tinggi dan rendah.

Tabel 4. 14 Uji Kategorisasi Perilaku Konsumtif

KATEGORISASI					
		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	TINGGI	142	55.3	55.3	55.3
	RENDAH	115	44.7	44.7	100.0
	Total	257	100.0	100.0	

Berdasarkan data pada tabel 4.14 dapat disimpulkan bahwa subjek dengan kategori perilaku konsumtif tinggi sebanyak 142 orang (55,3%) dan kategori rendah sebanyak 115 orang (44,7%).

Tabel 4. 15 Uji Kategorisasi Konformitas

KATEGORISASI					
		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	TINGGI	151	58.8	58.8	58.8
	RENDAH	106	41.2	41.2	100.0
	Total	257	100.0	100.0	

Berdasarkan data pada tabel 4.15 dapat disimpulkan bahwa subjek dengan kategori konformitas tinggi sebanyak 151 orang (58,8%) dan kategori rendah sebanyak 106 orang (41,2%).

Tabel 4. 16 Uji Kategorisasi Kontrol diri

KATEGORISASI					
		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	TINGGI	160	62.3	62.3	62.3
	RENDAH	97	37.7	37.7	100.0
	Total	257	100.0	100.0	

Berdasarkan data pada tabel 4.16 dapat disimpulkan bahwa subjek dengan kategori kontrol diri tinggi sebanyak 160 orang (62,3%) dan kategori rendah sebanyak 97 orang (37,7%).

C. Pembahasan Hasil Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh konformitas terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang, pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang, dan pengaruh konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang. Teknik pengambilan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *convenience sampling* dengan sampel sebanyak 257 responden. Setelah data terkumpul dilakukan uji normalitas dan uji linearitas sebagai pra-syarat sebelum melakukan uji hipotesis. Hasil uji normalitas didapatkan bahwa data pada penelitian ini berdistribusi normal dan hasil uji linearitas pada penelitian ini berdistribusi linear, sehingga selanjutnya dapat dilakukan uji hipotesis. Uji hipotesis dari variabel konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif menunjukkan hasil H_{a1} diterima dan H_{01} ditolak, artinya ada pengaruh konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang.

Menurut Anjani dan Astiti (2020) individu yang memiliki kontrol diri yang kuat cenderung mampu mengendalikan dorongan impulsif untuk melakukan pembelian yang tidak rasional. Mereka lebih cenderung melakukan evaluasi antara kebutuhan dan keinginan serta membuat keputusan pembelian berdasarkan pertimbangan rasional. Namun, tekanan konformitas dari lingkungan sosial atau kelompok dapat memengaruhi keputusan konsumsi tersebut. Ketika kontrol diri dan konformitas saling berinteraksi, individu mungkin mengalami konflik internal. Tekanan dari norma sosial kelompok dapat mendorong individu untuk menyesuaikan perilaku konsumtifnya agar sesuai dengan pola yang dianggap umum atau diterima dalam kelompok tersebut. Hasil tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nabila, dkk (2025) yang menyebutkan bahwa semakin tinggi tingkat konformitas individu terhadap kelompok sosialnya, maka pengaruh kelompok tersebut terhadap perilaku konsumtif individu akan semakin besar.

Sebaliknya, individu yang memiliki kontrol diri yang baik cenderung tidak mudah terpengaruh oleh tekanan sosial dan mampu mengambil keputusan konsumsi secara lebih selektif dan bijaksana. Oleh karena itu, variabel konformitas dan kontrol diri yang berdampingan dapat mempengaruhi tingkat perilaku konsumtif seseorang. Kemudian variabel konformitas terhadap perilaku konsumtif menunjukkan hasil H_{a2} ditolak dan H_{02} diterima, artinya tidak ada pengaruh konformitas terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang. Menurut Apriliani, dkk. (2024) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa tingkat kesesuaian atau penyesuaian diri

mahasiswa terhadap kelompoknya tidak cukup kuat untuk menjelaskan perubahan perilaku konsumtif, sementara variabel lainnya seperti gaya hidup dan iklan memberikan pengaruh positif yang sangat signifikan terhadap perilaku konsumtif, sementara konformitas justru tidak signifikan.

Sedangkan pada uji hipotesis selanjutnya, yaitu variabel kontrol diri terhadap perilaku konsumtif menunjukkan hasil H_{a3} diterima dan H_{03} ditolak yang menunjukkan bahwa adanya pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang. Hasil yang diperoleh sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Krisnayanti, dkk (2023) bahwa mahasiswi yang memiliki kontrol diri yang baik cenderung mampu mengelola perilaku konsumtifnya secara efektif. Mereka akan melakukan pertimbangan matang terhadap keuntungan dan konsekuensi sebelum membuat keputusan untuk membeli suatu barang. Apabila barang tersebut dinilai kurang esensial, maka keputusan pembelian akan ditunda. Namun demikian, potensi untuk terpengaruh oleh berbagai tawaran promosi.

atau diskon yang ditawarkan oleh platform belanja daring tetap ada, sehingga dapat memicu perilaku konsumtif meskipun dengan adanya kontrol diri yang baik

D. Pembahasan Analisis Data Tambahan

Uji analisis data tambahan yang dilakukan di penelitian ini adalah dengan melakukan uji koefisien determinasi dan uji kategorisasi. Dari hasil uji koefisien determinasi, didapatkan hasil 0,286 atau 28,6% pengaruh konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang,

selebihnya 71,4% dipengaruhi oleh variabel lain. Faktor-faktor yang dapat berpengaruh pada perilaku konsumtif diantaranya terbagi menjadi dua, yaitu faktor internal seperti konsep diri, motivasi dan kepribadian individu, juga faktor eksternal seperti kebudayaan dan kelas sosial (Chrisnawati & Abdullah dalam Lestari & Faizin, 2022).

Pada uji kategorisasi perilaku konsumtif, subjek yang memiliki perilaku konsumtif tinggi sebanyak 142 orang (55,3%) artinya subjek dengan perilaku konsumtif tinggi cenderung melakukan pembelian barang atau jasa secara berlebihan tanpa mempertimbangkan kebutuhan yang sebenarnya. Mereka sering kali terdorong oleh gaya hidup hedonistik dan tekanan sosial, sehingga mengutamakan kepuasan sesaat yang dapat menyebabkan pengelolaan keuangan yang kurang bijak dan kebiasaan boros (Risal & Nasri, 2025). Sedangkan subjek yang memiliki perilaku konsumtif tinggi sebanyak 115 orang (44,7%) artinya subjek dengan perilaku konsumtif rendah cenderung memiliki kebiasaan hidup hemat yang dipengaruhi oleh pembelajaran keluarga dan pengalaman pribadi. Mereka mampu mengendalikan dorongan untuk membeli barang yang tidak diperlukan dan lebih selektif dalam memenuhi kebutuhan, sehingga cenderung mengutamakan pengelolaan keuangan yang bijak (Risal & Nasri, 2025).

Pada uji kategorisasi konformitas, subjek yang memiliki konformitas tinggi sebanyak 151 orang (58,8%) artinya subjek dengan tingkat konformitas yang tinggi cenderung menunjukkan perilaku penyesuaian yang kuat terhadap norma, nilai, dan tekanan dari kelompok sosial di sekitarnya. Mereka lebih

mudah terpengaruh oleh ekspektasi sosial dan cenderung mengikuti pola perilaku mayoritas demi mendapatkan penerimaan dan menghindari konflik sosial (Putri & Erianjoni, 2025). Sedangkan subjek dengan konformitas yang rendah sebanyak 106 orang (41,2%) artinya subjek dengan tingkat konformitas yang rendah menunjukkan kecenderungan untuk mempertahankan sikap dan perilaku yang independen, serta tidak mudah terpengaruh oleh tekanan atau norma kelompok sosial. Mereka cenderung mengutamakan penilaian dan nilai-nilai pribadi dalam pengambilan keputusan, sehingga lebih selektif dalam menyesuaikan diri dengan lingkungan sosial (Nasution & Hariko, 2024).

Pada uji kategorisasi kontrol diri, subjek yang memiliki kontrol diri tinggi sebanyak 160 orang (62,3%) artinya subjek dengan kontrol diri yang tinggi memiliki kemampuan untuk mengatur dan mengendalikan dorongan impulsif serta emosi sehingga mampu mengambil keputusan yang lebih rasional dan terencana. Mereka cenderung mampu menahan godaan untuk melakukan perilaku konsumtif yang berlebihan dan lebih selektif dalam memenuhi kebutuhan (Wulan, 2020). Sedangkan subjek dengan kontrol diri rendah sebanyak 97 orang (37,7%) artinya subjek dengan kontrol diri yang rendah cenderung kesulitan dalam mengendalikan dorongan dan impuls, sehingga lebih rentan melakukan perilaku yang tidak terencana dan cenderung menyimpang. Mereka kurang mampu menahan godaan untuk melakukan tindakan tanpa mempertimbangkan konsekuensi, yang dapat berujung pada perilaku agresif, konsumtif berlebihan, atau tindakan kriminal (Aroma & Suminar dalam Nurhadi, 2019).

Dalam penelitian ini, hasil uji kategorisasi menunjukkan bahwa variabel konformitas, kontrol diri, dan perilaku konsumtif termasuk dalam kategori tinggi. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sari dan Daliman (2023) yang menyebutkan bahwa kontrol diri yang baik mampu membantu mengendalikan dorongan untuk melakukan pembelian konsumtif, namun tekanan serta norma sosial dari kelompok (konformitas) tetap memberikan pengaruh yang signifikan dalam memicu perilaku konsumtif.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dari bab IV, maka kesimpulan dalam penelitian ini adalah:

1. Tidak ada pengaruh konformitas terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang.
2. Ada pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang.
3. Ada pengaruh konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang.
4. Pengaruh konformitas dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswi di Karawang sebesar 28,6% sisanya sebesar 71,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

B. Saran

1. Bagi mahasiswa

Mahasiswa disarankan untuk meningkatkan kontrol diri dalam mengelola keinginan berbelanja, serta lebih bijak dalam menghadapi pengaruh konformitas dari lingkungan sosial. Mahasiswa perlu mengembangkan kesadaran untuk membedakan antara kebutuhan dan keinginan, serta menggunakan skala prioritas dalam pengeluaran agar terhindar dari perilaku konsumtif yang berlebihan. Selain itu, penting bagi

mahasiswa untuk tidak mudah terpengaruh oleh tekanan teman sebaya atau tren sosial yang dapat memicu pembelian impulsif tanpa pertimbangan matang, menghindari keputusan konsumsi yang didorong oleh tekanan sosial atau pencitraan diri.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Disarankan agar memperluas variabel yang diteliti dengan memasukkan faktor-faktor seperti pengaruh media sosial, marketplace, dan teknologi keuangan yang kini semakin dominan dalam memengaruhi perilaku konsumtif mahasiswi. Peneliti juga dapat mempertimbangkan sampel yang lebih besar dan beragam dari berbagai fakultas atau universitas untuk meningkatkan generalisasi hasil penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Abadi (2020) Studi perilaku konsumtif pada mahasiswa pendidikan akuntansi, *Jurnal Benefita* 5(2) Juli 2020 (264-274).
- Ali, M. M. (2022). Metodologi penelitian kuantitatif dan penerapannya dalam penelitian. *JPIB: Jurnal Penelitian Ibnu Rusyd*, 1(2), 1-5.
- Anggraini, R. T., Fauzan, &, & Santhoso, H. (2017). Hubungan antara gaya hidup hedonis dengan perilaku konsumtif pada remaja the relationship between hedonic lifestyle and consumptive behavior in adolescents. *Gadjah Mada Journal of Psychology*, 3(3), 131–140.
- Amarudin, A.A., Amala, K.W. & Rahmatika A.N (2025) Analisis perilaku konsumtif mahasiswi terhadap trend fashion terkini dalam perspektif Mmaqasid syari'ah. *J-CEKI : Jurnal Cendekia Ilmiah*. Vol.4, No.4, Juni 2025. Universitas KH.Abdul Wahab Hasbullah Jombang, Indonesia
- Anjani, R.P., Marsofiyati, Utari, D.U. (2025) Hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi di Jakarta. *Mutiara: Jurnal Penelitian dan Karya Ilmiah*. Program Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, Indonesia. <https://doi.org/10.59059/mutiara.v3i1.1940>
- Apriliani, A., Efendi, B., & Nurhayati, E. C. (2024). Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif pada mahasiswa manajemen (Studi Kasus pada Mahasiswa Prodi Manajemen Universitas Sains Al-Qur'an). *Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Perbankan Syariah*, 4(2), 63–68. <https://ojs.unsiq.ac.id/index.php/jamasy/article/view/6982>
- Aroma, A., & Suminar, D. (2012). Korelasi antara tingkat kontrol diri dengan kecenderungan perilaku kenakalan remaja. *Jurnal Psikologi Remaja*.
- Artledia, Sihotang. (2019). Hubungan antara konformitas terhadap kelompok teman sebaya dengan pembelian impulsif pada remaja. Skripsi. Semarang: Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro.
- Arum, D., & Khoirunnisa, R. N. (2021) Hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi psikologi pengguna *e-commerce shopee*. Psikologi, Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Surabaya. *Character: Jurnal Penelitian Psikologi*. Volume 8 Nomor 9 Tahun 2021.

- Azwar, S. (2017). Metode penelitian psikologi, edisi 2. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Azwar, S. (2018). Metode penelitian psikologi. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Azwar, S. (2019). Reliabilitas dan validitas. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Azwar, S. (2020). Penyusunan skala psikologi, edisi 3. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Chaq, M. C., Suharnan, & Rini, A. P. (2018). Religiusitas, kontrol diri dan agresivitas verbal remaja. *Jurnal Psikologi*, 27(2), 20-29.
- Dewi. (2025, Januari 16). Data Terbaru Ungkap Warga RI Lebih Sering Belanja Online Atau Di Toko?. CNBC Indonesia. Diakses pada 9 Juli 2025 dari <https://Www.Cnbcindonesia.Com/Tech/20250116053940-37-603515/Data-Terbaru-Ungkap-Warga-Ri-Lebih-Sering-Belanja-Online-Atau-Di-Toko>
- Dewinda, C., & Susilarini, T. (2021) Hubungan antara konformitas dan kontrol diri dengan perilaku konsumtif terhadap produk kosmetik lipstick Maybelline. Fakultas Psikologi, Universitas Persada Indonesia, Jakarta. *Jurnal IKRA-ITH Humaniora* Vol 5 No 2 bulan Juli 2021.
- Durandt, D. C., & Wibowo, D. H. (2021). Hubungan antara konformitas dan perilaku konsumtif pakaian pada remaja akhir. *Journal of Psychology Humanlight*, 2(2), 1-12. <https://doi.org/10.51667/jph.v2i2.679>
- Fitriyani, F., Santoso, H., & Prasetyo, A. (2023). Pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna e-commerce. *Jurnal Psikologi Konsumen*, 10(1), 45-56. <https://doi.org/10.1234/jpk.v10i1.2023>
- Haryani, I., & Herwanto, J. (2015) Hubungan konformitas dan kontrol diri dengan perilaku konsumtif terhadap produk kosmetik pada mahasiswi. Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. *Jurnal Psikologi*, Volume 11 Nomor 1, Juni 2015.
- Hariyanti NT, & Alexander W. (2018). Pengaruh influencer marketing sebagai strategi pemasaran digital era moderen (sebuah studi literatur). *Jurnal Eksekutif*, 15(1), 133–146. <https://doi.org/10.62387/naafijurnalilmiahmahasiswa.v2i2.169>
- Hijrianti, U. R. & Fitriani, A. M. (2020) Peran konformitas sebagai mediator hubungan harga diri dan perilaku konsumtif pada mahasiswa. *MEDIAPSI*, Volume 6, Nomor 1.
- Kanserina, D. (2015). Perilaku konsumtif mahasiswa jurusan pendidikan ekonomi UNDIKSHA 2015. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 5(1).

- Khafida, A. A., & Hadiyati, F. N. R. (2020). Hubungan antara koformitas teman sebaya dengan perilaku konsumtif pembelian skincare di marketplace pada remaja putri sman 1 kendal. *Jurnal Empati*, 8(3), 588-592. <https://doi.org/10.14710/empati.2019.26501>
- Nasution, A. S., & Hariko, R. (2024). Konformitas teman sebaya siswa SMA. *Jurnal Psikologi Udayana*, 6(01), 44.
- Nugroho, W. P., & Pudjiati, S. R. R. (2024). Mindfulness dan universal diverse orientation: Perbandingan generasi Z dan Y pada masyarakat Dayak Ngaju. *Jurnal Psikologi Ulayat*, 11(2), 188-208.
- Nurhadi, A. (2019). Kontrol diri: Definisi dan faktor. *Journal of Innovative Counseling*, 3(2), 65-69.
- Marsela, R. D & Supriatna, M. (2019) Konsep diri: Definisi dan Faktor. Universitas Pendidikan Indonesia. *Journal of Innovative Counseling : Theory, Practice & Research*.
- Mehta, C. R, & Patel, N. R. (1996). Exact tests (p. 3). Chicago, IL, USA: SPSS Incorporated.
- Periantalo J. (2016). Penelitian Kuantitatif Untuk Psikologi. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Pradipta, P., & Kustanti, E. R. (2021). Hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif mahasiswa di coffeeshop semarang. *Jurnal Empati*, 10(3), 167-174. <https://doi.org/10.14710/empati.2021.31280>
- Ramadhan, R. (2015). Peran dan Fungsi Mahasiswa. Retrieved from kompasiana.com website: <https://www.kompasiana.com/rezaramadhanunj/55dad8a54977303099134c5/peran-dan-fungsi-mahasiswa>
- Risal, W. O. L., & Nasri, A. N. (2025). Penerapan layanan informasi untuk mereduksi perilaku konsumtif siswa SMA negeri 9 kendari. *Jurnal Attending*, 4(1).
- Salamah, D. N., & Handayani, A. (2021). Hubungan antara kepercayaan diri dan konformitas dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa. *Jurnal Psikologi*, 3(1), 224 233. <https://doi.org/10.30872/psikostudia.v1i1.2123>

- Sanaky, M. M. (2021). Analisis faktor-faktor keterlambatan pada proyek pembangunan gedung asrama Man 1 Tulehu Maluku Tengah. *Jurnal Simetrik*, 11(1), 432-439.
- Sari, A.I. & Daliman, S.U. (2023) Pengaruh kontrol diri dan konformitas terhadap perilaku konsumtif mahasiswa penggemar *BTS*. Fakultas Psikologi, Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Sari, F. W. (2015). Pengaruh intelligence qountient dan pendidikan keuangan di keluarga terhadap hasil belajar mengajar manajemen keuangan.
- Sinay, Eirene. (2017) Hubungan antara konformitas teman sebaya dengan kecurangan akademik pada mahasiswa maluku yangberkuliah diuniversitas kristen satya wacana salatiga.
- Sugiyono. (2015). Metode penelitian kombinasi (*Mix Methods*). Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). Metode penelitian kuantitatif. Bandung: Alfabeta, CV.
- Sugiyono. (2021). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2022). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Tenriawaru. A., Wicaksono, B., & Saniatuzzulfa, R. (2018) hubungan antara kecenderungan kepribadian narsistik dan financial literacy dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa. *Jurnal Wacana Psikologi*. Volume 1, Nomor 2. <https://doi.org/10.13057/wacana.v10i2.126>
- Indonesia Consumer Spending (2025, Juli). Trading Economics. Diakses pada 9 Juli 2025 dari <https://tradingeconomics.com/indonesia/consumer-spending>
- Periantolo, J. (2015). *Penyusunan Skala Psikologi: Asyik, Mudah & Bermanfaat*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Putri, S. M., & Erianjoni, E. (2025). Hubungan Konformitas dengan Perilaku Konsumtif pada Siswa SMA Swasta Adabiah 2 Padang. *Jurnal Perspektif*, 8(1), 61–71. <https://doi.org/10.24036/perspektif.v8i1.1078>
- Pratiwi, I. W., & Yani, R. E. (2016) Hubungan konformitas dengan perilaku konsumtif pada remaja. Fakultas Psikologi Universitas Borobudur Jakarta Timur. *JP3SDM*, Vol. 4 No. 1.
- Priansa, D. (2017). Buku perilaku kosnumen dalam persaingan bisnis kontemporer. Bandung: alfabeta.

- Vatmawati, S. (2019) Hubungan konformitas siswa dengan pengambilan keputusan karir. Universitas PGRI Semarang. *Empati: Jurnal Bimbingan dan Konseling*. Vol. 6 No. 1.
- Wulan, T. M. (2020). Pengaruh kontrol diri terhadap pengungkapan diri remaja akhir yang kecanduan media sosial. *Jurnal Psikologi*, Vol. 6(1).
- Yuniar, N. F., & Nafiati, L. (2025). Pengaruh program flash sale terhadap pola pengeluaran keuangan mahasiswa dengan perilaku konsumtif sebagai variabel moderasi. *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, 14(04), 585. <https://doi.org/10.24843/eeb.2025.v14.i04.p12>

LAMPIRAN A

Expert judgement dan uji keterbacaan. tabulasi data *try out*, validitas dan reliabilitas skala penelitian

Lampiran A. 1 Expert Judgement Skala Perilaku Konsumtif

Lampiran A. 2 Expert Judgement Skala Konformitas

ASPEK	INDIKATOR	NO	AITEM	F/UF	DOSEN PEMBIMBING II					SARAN	DOSEN PSIKOLOGI UBP KARAWANG					SARAN		
					Regi Ramadan, S.Psi., M.Si						Dewi Marganingtyas, M.Psi							
					NILAI RELEVANSI						NILAI RELEVANSI							
					1	2	3	4	5		1	2	3	4	5			
Identifikasi	Meniru orang lain yang dominan.																	
		2	Saya ingin menjadi orang terakhir yang mengubah pendapat dalam perdebatan seingit mengenai topik yang kontroversial	UF						V						V		Saya ingin menjadi orang terakhir yang mengubah pendapat saya ketika dalam situasi perdebatan
		4	Saya cenderung mengikuti tradisi keluarga dalam menentukan pilihan politik	F						ü							V	Saya cenderung mengikuti tradisi keluarga dalam membuat keputusan
		6	Pembicara yang karismatik dan fasih dapat memengaruhi dan mengubah ide saya	F							V						V	Seseorang yang saya ketahui dapat mempengaruhi dan mengubah ide-ide saya
		9	Saya tidak mudah mengalah pada orang lain	UF						ü							V	Saya tidak mudah mengikuti kemauan orang lain.
Meniru	Bergantung pada saran orang lain	3	Secara umum, saya lebih memilih untuk mengalah dan mengikuti demi kedamaian dibandingkan harus memperjuangkan keinginan saya	F					ü							V		
		5	Pada dasarnya, teman-teman saya yang akan menentukan pilihan kegiatan yang akan kami lakukan bersama	F						ü							V	
		7	Saya lebih memilih menjalani kehidupan secara mandiri dibandingkan mengikuti orang lain	UF							V							Saya lebih memilih mengikuti keputusan saya sendiri dibandingkan mengikuti orang lain
		10	Saya cenderung bergantung pada orang lain ketika saya harus mengambil keputusan secara cepat	F						ü							V	
		1	Saya sering mengandalkan dan bertindak sesuai saran dari orang lain	F						ü							V	
Pengikut	Mudah dibujuk oleh orang lain	8	Jika seseorang sangat persuasif, saya cenderung dapat mengubah pendapat saya dan mengikutinya	F												V	Jika ada seseorang yang sangat berpengaruh, saya cenderung mengubah pendapat saya dan mengikutinya	
		11	Saya lebih memilih untuk menjalani hidup dengan cara saya sendiri dibandingkan mencari kelompok untuk diikuti	UF						ü							V	

Lampiran A. 3 Expert Judgement Skala Kontrol diri

ASPEK	NO	AITEM	F/UF	DOSEN PEMBIMBING I					SARAN	DOSEN PEMBIMBING II					SARAN	BIRO LINGKAR PSIKOLOGI					SARAN	
				Dr. Arif rahman Hakim, M.Psi., Psikolog						Regi Ramadan, S.Psi., M.Si						Zakiah Rahmaniah Ahmad, S.Psi., Psikolog						
				NILAI RELEVANSI						NILAI RELEVANSI						NILAI RELEVANSI						
				1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
Self-discipline	7	Saya harap saya dapat lebih disiplin	F				V							ü							V	
	8	Orang-orang akan mengatakan bahwa saya orang yang memiliki disiplin diri yang tinggi	F				V							ü							V	
	9	Kesenangan terkadang membuat saya tidak bisa menyelesaikan pekerjaan	UF				V								ü						V	
Delibrate/nonimpulsive	1	Saya dapat menahan godaan dengan baik	F				V							ü							V	
	6	Saya menolak hal-hal yang buruk bagi saya	UF				V							ü							V	
	13	Saya sering bertindak tanpa memikirkan semua pilihan yang ada	UF				V								ü						V	
Healthy Habits	2	Saya kesulitan untuk menghentikan kebiasaan buruk	UF				V							ü							V	
	4	Saya mengatakan hal yang tidak pantas	UF				V							ü							V	
	5	Saya melakukan suatu hal yang buruk bagi saya, jika itu menyenangkan	UF				V								ü						V	
Work Ethic	10	Saya mengalami kesulitan untuk berkonsentrasi	UF				V							ü							V	
	3	Saya pemalas.	UF				V							ü							V	
	11	Saya dapat bekerja secara efisien untuk mencapai tujuan jangka panjang	F				V								ü						V	
Reliability	12	Terkadang saya tidak mampu menghentikan diri saya untuk melakukan sesuatu, meskipun saya tahu itu salah	UF				V								ü						V	

[illegible][illegible]

Lampiran A. 5 Uji Keterbacaan Skala Konformitas

[illegible]

[illegible]

[illegible]

PK1	PK2	PK3	PK4	PK5	PK6	PK7	PK8	PK9	PK10	PK11	PK12	PK13	PK14	PK15	PK16	PK17	PK18	PK19	PK20	PK21	PK22
2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2
2	3	3	2	2	3	2	1	1	2	1	2	3	1	3	2	3	3	2	2	4	2
2	3	4	1	1	4	2	1	1	1	1	1	2	1	4	2	3	1	2	1	3	2
2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1	1	3	2	3	1	1	2	1	2	3	2
2	2	3	3	3	4	2	1	2	2	2	2	3	2	2	2	1	1	2	2	2	2
2	2	3	1	2	2	3	1	2	2	2	1	4	1	3	1	2	1	2	1	4	1
2	2	3	2	2	2	2	1	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	3	3	2	2	3	1	1	1	1	2	1	3	2	3	2	1	1	1	1	3	1
2	2	2	1	2	4	1	1	2	1	2	1	3	2	2	1	1	1	1	1	2	2
4	3	4	2	3	3	2	2	2	1	2	1	3	2	3	2	2	1	2	1	2	1
2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	4	3	3	3	4	2	2
3	2	4	2	2	3	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3
3	1	4	2	2	1	1	1	2	1	2	2	3	1	3	2	3	1	3	1	3	3
2	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	4	2
3	3	4	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	4	2	3	2
2	2	4	1	3	3	4	1	2	1	2	2	2	2	3	2	3	1	3	2	3	1
1	1	1	1	3	4	3	3	2	1	1	1	2	2	1	3	2	2	2	1	4	2
2	2	4	1	3	3	4	1	2	1	2	2	2	2	3	2	3	1	3	2	3	1
1	1	1	1	3	4	3	3	2	1	1	1	2	2	1	3	2	2	3	1	4	3
2	2	4	1	3	3	4	1	2	1	2	2	2	2	3	2	3	1	3	2	4	3
1	1	1	1	3	4	3	3	2	1	1	1	2	2	1	3	2	2	3	1	4	3
2	2	4	1	3	3	4	1	2	1	2	2	2	2	3	2	3	1	3	2	4	3
1	1	1	1	3	4	3	3	2	1	1	1	2	2	1	3	2	2	3	1	4	3
2	2	4	1	3	3	4	1	2	1	2	2	2	2	3	2	3	1	3	2	4	3
1	1	1	1	3	4	3	3	2	1	1	1	2	2	1	3	2	2	3	1	4	3
2	2	4	1	3	3	4	1	2	1	2	2	2	2	3	2	3	1	3	2	4	3
1	1	1	1	3	4	3	3	2	1	1	1	2	2	1	3	2	2	3	1	4	3
2	2	4	1	3	3	4	1	2	1	2	2	2	2	3	2	3	1	3	2	4	3
1	1	1	1	3	4	3	3	2	1	1	1	2	2	1	3	2	2	3			

[illegible]

3	4	2	2	3	4	1	1	2	1	1	2	1	1	2	3	2	1	4	1
1	2	2	1	1	3	1	1	1	2	1	2	2	1	2	1	2	1	4	3
1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	2	2	3	1	1	2	1	1	2	2
3	1	4	1	1	4	1	1	1	4	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1
3	3	2	1	1	3	3	3	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3
1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	4	2	3	4	4	2
2	3	3	2	2	4	3	2	1	2	1	3	1	1	3	2	3	1	4	1
2	1	3	1	1	3	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	3	1
3	1	1	1	2	1	2	1	2	1	2	2	1	2	2	1	1	1	3	1
1	4	1	1	3	4	1	1	3	2	4	3	1	2	1	2	1	1	4	1
3	2	3	2	3	3	4	1	2	1	3	2	3	1	3	1	3	2	2	1
3	1	1	2	2	2	1	1	1	1	3	2	2	1	1	1	1	2	2	2
1	4	3	2	1	4	1	1	1	1	4	1	3	1	1	1	1	1	3	1
2	3	2	1	2	4	2	1	2	2	2	3	2	2	2	1	2	3	3	2
1	1	2	4	1	2	1	1	1	1	1	2	1	3	1	1	1	2	3	3
4	2	4	2	1	2	1	1	1	1	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2
3	2	3	1	2	4	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	1
1	1	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
2	2	3	1	3	3	1	1	2	1	3	2	2	3	1	3	2	2	2	2
1	3	2	2	1	3	2	2	1	1	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2
4	1	3	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	2	2	2	2
1	3	1	1	1	4	3	1	1	1	1	4	3	1	1	1	1	2	2	3
2	2	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3
2	3	3	1	2	4	1	1	2	1	2	2	3	2	2	2	2	1	3	2
2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2
1	4	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
2	2	3	1	3	2	2	1	4	1	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2
3	2	3	2	1	2	3	2	2	1	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2
3	1	2	3	1	4	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	2	3	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	3
3	2	2	1	1	3	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	3	1

[illegible]

[illegible]

Lampiran A. 8 Tabulasi Data Try Out Skala Konformitas

RES PON DEN	KF1	KF2	KF3	KF4	KF5	KF6	KF7	KF8	KF9	KF10	KF11
1	3	1	3	3	3	3	1	3	0	4	1
2	3	1	2	1	3	4	3	2	0	1	2
3	1	1	2	2	3	4	2	4	3	2	3
4	3	2	2	1	1	2	2	3	3	2	2
5	3	0	4	4	4	2	3	4	3	4	0
6	1	0	2	3	1	4	1	4	2	1	2
7	1	3	3	0	3	2	1	2	2	1	0
8	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4	3
9	3	0	4	3	4	4	0	4	0	4	1
10	2	3	3	1	1	2	3	2	1	3	1
11	2	3	3	4	2	1	1	2	1	2	0
12	1	3	1	2	2	2	2	1	1	1	3
13	1	0	4	3	4	3	1	3	0	0	2
14	2	2	3	3	2	1	2	2	3	1	2
15	3	1	3	4	3	3	1	3	1	4	1
16	0	1	2	3	0	0	1	1	1	0	0
17	2	0	4	4	3	4	2	4	2	1	0
18	1	2	4	2	4	2	1	3	3	2	3
19	1	2	0	2	2	4	2	1	3	2	0
20	1	2	3	2	2	3	1	3	2	1	1
21	1	3	2	4	2	4	0	1	0	3	0
22	1	4	3	1	1	3	2	2	1	1	2
23	3	4	4	1	4	4	1	1	1	4	3
24	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	2
25	1	2	1	3	2	3	2	2	1	2	3
26	3	2	3	3	3	3	2	2	3	0	4
27	3	0	2	3	4	3	0	3	1	4	1
28	3	1	3	3	3	2	1	2	1	3	1
29	4	1	2	4	3	4	3	3	3	3	2
30	2	2	4	2	2	1	2	3	0	2	0
31	0	1	4	3	1	3	3	4	4	4	3
32	2	3	0	3	0	2	0	2	1	2	0
33	1	1	1	0	1	3	0	1	1	0	1
34	0	3	4	4	2	0	3	0	3	0	4
35	3	3	2	3	1	3	0	4	1	3	1
36	3	3	2	3	4	4	1	4	2	0	1
37	1	1	3	1	0	3	1	3	1	3	1
38	3	1	4	1	3	3	1	3	3	3	1
39	2	3	4	2	2	3	4	2	4	1	2
40	4	3	3	3	2	4	1	3	3	4	1
41	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3
42	4	3	4	3	4	3	3	3	3	4	3
43	3	4	3	4	3	3	4	3	4	4	4

44	1	3	3	2	4	3	1	2	1	1	0
45	3	4	3	3	3	4	4	3	4	3	0
46	4	3	3	4	3	4	3	2	3	4	3
47	2	2	2	2	2	4	1	2	2	2	2
48	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3
49	3	3	1	2	1	4	3	2	3	3	3
50	2	3	1	0	0	2	3	2	3	1	3
51	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3
52	4	3	4	3	4	4	3	4	3	3	3
53	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3
54	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	3
55	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3
56	4	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3
57	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4
58	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3
59	3	4	3	4	3	4	3	4	4	3	3
60	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3
61	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3
62	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3
63	4	3	3	2	4	3	3	3	3	4	3
64	3	3	4	3	3	4	3	4	3	3	3
65	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3
66	4	4	3	4	3	4	3	4	1	4	4
67	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	3
68	3	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3
69	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	4
70	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	4

Lampiran A. 9 Tabulasi Data Try Out Skala Kontrol diri

RES PON DEN	KD1	KD2	KD3	KD4	KD5	KD6	KD7	KD8	KD9	KD10	KD11	KD12	KD13
1	5	3	5	5	5	1	5	5	5	1	5	1	1
2	2	2	2	3	2	4	4	4	2	1	5	1	1
3	2	3	2	2	4	2	4	4	2	2	4	2	4
4	3	2	3	3	4	4	5	4	3	2	3	4	4
5	3	4	2	4	5	4	5	3	2	4	1	3	1
6	5	1	1	4	4	5	4	1	2	1	4	4	5
7	3	2	4	1	3	5	2	4	2	1	4	4	3
8	3	2	2	4	4	4	4	5	1	1	4	3	2
9	4	1	2	2	2	5	4	2	2	2	3	2	3
10	3	3	5	4	5	5	4	3	3	3	4	4	4
11	4	4	3	4	4	4	3	3	2	2	4	4	4
12	2	2	2	2	1	2	4	3	2	3	4	2	1
13	4	5	4	5	5	5	5	3	4	4	5	5	5
14	5	3	3	4	4	5	5	2	5	4	3	5	5
15	4	2	1	5	4	3	5	2	4	5	2	3	5
16	5	4	5	3	4	4	5	5	4	4	5	5	5
17	3	4	3	3	5	5	4	3	4	4	4	4	4
18	3	4	4	5	5	1	4	5	3	3	4	3	3
19	2	2	4	3	4	5	5	3	4	1	5	4	2
20	5	4	2	2	4	4	4	4	2	2	4	2	5
21	4	1	3	2	2	2	5	2	2	3	5	2	3
22	3	3	2	4	1	5	5	2	3	3	4	5	2
23	3	4	3	5	5	4	5	3	5	5	3	2	2
24	4	3	2	4	3	4	4	2	4	4	4	3	4
25	4	1	2	2	1	5	5	3	3	1	5	1	1
26	4	3	3	5	5	2	5	4	5	4	4	3	2
27	5	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	5
28	4	3	1	2	2	5	5	4	4	1	4	2	1
29	3	2	2	4	2	3	5	3	2	4	5	3	4
30	4	3	4	3	3	4	4	5	4	4	4	3	2
31	4	4	4	3	4	4	5	3	3	4	4	3	4
32	4	2	2	4	4	4	4	4	2	2	4	2	1
33	5	1	2	3	4	2	5	4	5	4	4	2	4
34	4	2	1	4	4	4	5	4	4	4	5	1	4
35	4	3	3	4	5	5	4	4	3	4	4	4	3
36	5	2	2	1	2	4	5	1	5	4	5	1	2
37	4	1	4	4	3	5	5	4	5	4	4	4	4
38	2	2	2	4	5	4	5	2	1	1	4	1	2
39	4	4	5	4	5	4	5	3	4	2	5	4	2
40	4	1	1	3	3	2	5	4	1	2	3	3	3
41	4	4	5	3	4	4	5	1	4	5	4	3	5
42	4	3	4	3	3	5	5	5	2	3	4	1	1
43	3	4	4	5	4	5	4	4	2	1	4	4	4
44	4	2	3	1	2	5	5	2	1	1	3	1	2

45	4	4	3	4	5	4	5	4	5	4	5	4	3
46	4	4	5	5	4	5	2	5	4	5	5	4	5
47	3	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4
48	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4
49	4	5	4	4	5	4	2	4	5	4	4	4	5
50	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5
51	4	4	5	4	4	4	3	4	4	5	4	4	5
52	5	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5
53	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4
54	4	2	1	2	2	4	3	3	1	4	4	2	3
55	5	4	2	2	4	4	4	5	5	2	5	4	2
56	4	3	2	1	2	2	1	2	5	2	2	1	2
57	5	2	1	3	5	4	5	3	1	4	4	4	5
58	4	2	1	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2
59	2	2	2	3	2	2	2	2	4	5	2	2	2
60	4	1	3	2	2	5	4	5	4	5	4	1	2
61	5	4	5	5	5	4	4	4	1	4	4	4	5
62	5	2	1	2	2	1	2	3	1	1	2	1	1
63	4	4	5	5	4	5	5	4	4	1	4	4	5
64	2	2	2	1	2	2	1	2	2	1	2	1	2
65	4	2	2	1	1	4	5	3	2	1	4	1	1
66	2	5	4	4	5	5	5	4	4	4	3	4	4
67	4	2	2	3	2	3	3	4	2	1	3	2	4
68	5	4	5	5	4	5	5	2	4	1	4	2	4
69	2	5	4	4	4	1	5	4	4	5	5	4	5
70	2	2	1	2	2	3	2	1	2	2	3	1	2
71	4	4	3	2	4	5	4	4	2	2	4	4	4
72	4	1	2	2	1	3	3	4	1	1	4	1	1
73	4	1	4	5	2	5	4	5	4	5	4	4	2
74	3	1	1	2	4	2	5	2	1	2	3	1	2
75	2	4	1	4	2	5	2	1	2	1	2	1	2
76	5	4	5	5	4	5	2	2	5	1	5	1	2
77	1	2	1	2	1	2	1	3	2	2	2	1	2
78	5	5	3	3	5	1	5	3	1	2	4	2	4
79	4	5	4	4	5	4	5	3	4	5	4	5	5
80	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5
81	5	3	5	5	4	3	4	5	5	4	4	4	5
82	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5
83	4	5	4	5	5	5	3	4	5	4	5	4	5
84	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5
85	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5
86	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5
87	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4
88	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5
89	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4
90	5	4	3	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5
91	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5
92	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5

93	5	4	5	4	4	4	3	4	4	5	4	4	5
94	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5
95	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4

Lampiran A. 10 Uji Validitas Skala Konformitas

Item-Total Statistics

	<i>Scale Mean if Item Deleted</i>	<i>Scale Variance if Item Deleted</i>	<i>Corrected Item-Total Correlation</i>	<i>Cronbach's Alpha if Item Deleted</i>
KF1	25.96	47.839	.675	.809
KF2	26.07	52.705	.344	.838
KF3	25.57	52.509	.429	.830
KF4	25.70	51.720	.431	.830
KF5	25.74	48.947	.566	.819
KF6	25.44	53.873	.355	.835
KF7	26.27	47.969	.637	.812
KF8	25.64	51.131	.532	.822
KF9	26.17	49.043	.553	.820
KF10	25.91	48.080	.559	.819
KF11	26.37	48.324	.550	.820

Lampiran A. 11 Uji Validitas Skala Kontrol diri

Item-Total Statistics

	<i>Scale Mean if Item Deleted</i>	<i>Scale Variance if Item Deleted</i>	<i>Corrected Item-Total Correlation</i>	<i>Cronbach's Alpha if Item Deleted</i>
KD1	42.1158	101.827	.387	.882
KD2	42.8105	92.751	.650	.869
KD3	42.7579	89.377	.719	.865
KD4	42.4632	93.592	.660	.869
KD5	42.3158	92.261	.683	.868
KD6	42.1053	101.116	.332	.885
KD7	41.8211	100.914	.368	.883
KD8	42.4737	98.571	.456	.879
KD9	42.6632	93.524	.582	.873
KD10	42.7474	90.255	.603	.872
KD11	42.0316	100.967	.481	.878
KD12	42.8947	89.095	.753	.863
KD13	42.5474	90.421	.652	.869

Lampiran A. 12 Uji Reliabilitas Skala Perilaku Konsumtif

Reliability Statistics

<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>N of Items</i>
.818	19

Lampiran A. 13 Uji Reliabilitas Skala Konformitas

Reliability Statistics

<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>N of Items</i>
.837	11

Lampiran A. 14 Uji Reliabilitas Skala Kontrol diri

Reliability Statistics

<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>N of Items</i>
.883	13

Lampiran A. 15 Uji EFA dan CFA Skala Perilaku Konsumtif

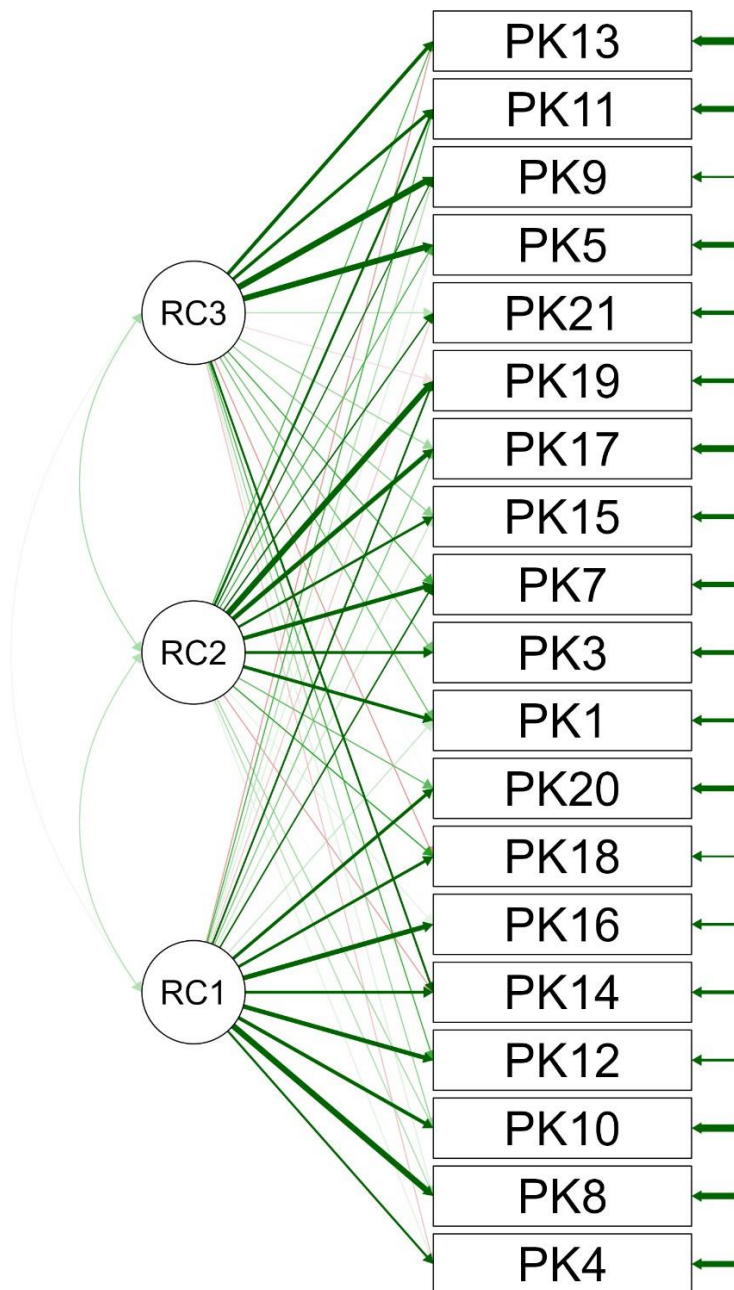
Kaiser-Meyer-Olkin Test

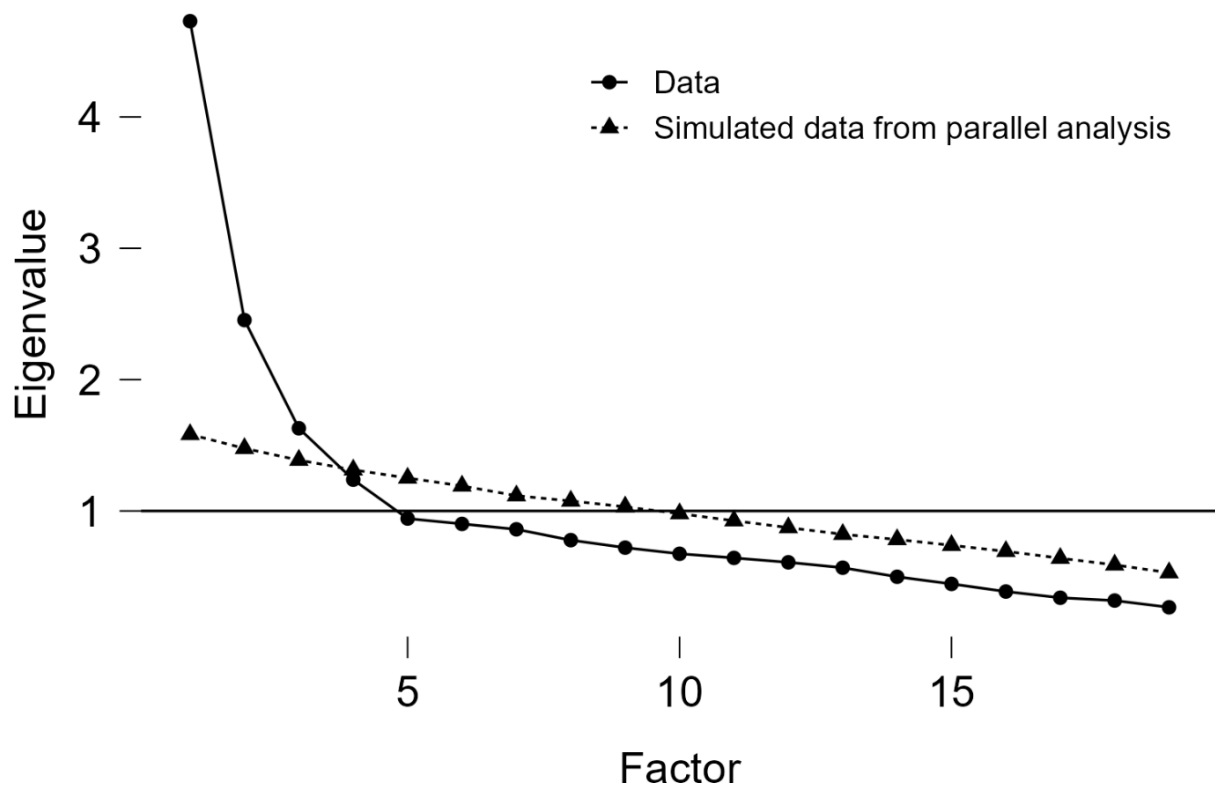
	<i>MSA</i>
<i>Overall MSA</i>	0.798
PK1	0.831
PK3	0.786
PK4	0.802
PK5	0.782
PK7	0.870
PK8	0.817
PK9	0.807
PK10	0.838
PK11	0.837
PK12	0.813
PK13	0.700
PK14	0.805
PK15	0.834
PK16	0.767
PK17	0.797
PK18	0.744
PK19	0.765
PK20	0.798
PK21	0.658

Factor Loadings

	<i>Factor 1</i>	<i>Factor 2</i>	<i>Factor 3</i>	<i>Uniqueness</i>
PK8	0.731			0.456
PK16	0.630			0.602
PK12	0.593			0.595
PK10	0.517			0.706
PK20	0.481			0.731
PK14	0.449		0.377	0.644
PK18	0.449			0.714
PK4	0.391			0.841
PK19	0.358	0.716		0.357
PK7	0.331	0.564		0.516
PK17		0.599		0.603
PK1		0.490		0.725
PK3		0.453		0.766
PK15		0.418		0.801
PK11		0.398	0.489	0.554
PK21		0.325		0.884
PK9		0.303	0.744	0.346
PK5			0.717	0.435
PK13			0.516	0.675

Note. Applied rotation method is varimax.





Fit indices

<i>Index</i>	<i>Value</i>
<i>Comparative Fit Index (CFI)</i>	0.904
<i>Tucker-Lewis Index (TLI)</i>	0.886
<i>Bentler-Bonett Non-normed Fit Index (NNFI)</i>	0.886
<i>Bentler-Bonett Normed Fit Index (NFI)</i>	0.795
<i>Parsimony Normed Fit Index (PNFI)</i>	0.665
<i>Bollen's Relative Fit Index (RFI)</i>	0.755
<i>Bollen's Incremental Fit Index (IFI)</i>	0.907
<i>Relative Noncentrality Index (RNI)</i>	0.904

Other fit measures

<i>Metric</i>	<i>Value</i>
<i>Root mean square error of approximation (RMSEA)</i>	0.057
<i>RMSEA 90% CI lower bound</i>	0.044
<i>RMSEA 90% CI upper bound</i>	0.069
<i>RMSEA p-value</i>	0.189
<i>Standardized root mean square residual (SRMR)</i>	0.068
<i>Hoelter's critical N ($\alpha = .05$)</i>	149.514
<i>Hoelter's critical N ($\alpha = .01$)</i>	161.046
<i>Goodness of fit index (GFI)</i>	0.974
<i>McDonald fit index (MFI)</i>	0.795
<i>Expected cross validation index (ECVI)</i>	1.801

LAMPIRAN B

Tabulasi data penelitian dan uji analisis data penelitian

Lampiran B. 1 Tabulasi Data Penelitian Skala Perilaku Konsumtif

RES PON DEN	PK1	PK2	PK3	PK4	PK5	PK6	PK7	PK8	PK9	PK10	PK11	PK12	PK13	PK14	PK15	PK16	PK17	PK18	PK19
1	2	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4
2	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	3	4	2	2	4	4	2	4	4
3	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3	4
4	4	3	4	2	4	4	4	4	2	4	2	4	3	4	2	4	2	4	4
5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	2	2	2	3	4	4
6	3	3	4	4	2	2	3	2	2	2	3	4	3	2	2	4	3	2	3
7	4	2	4	2	3	4	4	2	4	4	4	4	3	4	4	2	2	2	4
8	3	3	4	2	2	2	2	4	2	2	2	4	3	4	3	2	2	2	4
9	2	3	2	2	3	2	4	4	4	4	4	4	3	4	3	2	3	2	4
10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	2	4	2	3	2	3
11	3	4	4	2	4	4	2	2	2	4	4	2	4	4	2	4	2	4	3
12	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2
13	2	4	2	4	3	2	4	4	3	3	4	4	2	2	4	4	4	2	4
14	2	2	2	4	4	4	2	2	4	3	3	4	3	2	3	3	3	2	3
15	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
16	4	3	3	3	2	4	3	4	3	2	4	2	2	3	4	3	4	4	4
17	4	2	4	3	4	2	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	2	4
18	4	4	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	4
19	3	3	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3
20	3	2	2	3	4	4	2	4	2	2	3	4	2	2	4	2	4	2	3
21	4	2	4	2	4	4	2	4	4	4	2	2	3	4	4	4	3	4	4
22	2	4	2	2	4	4	2	4	2	2	3	4	3	4	3	4	3	4	2
23	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2
24	2	4	4	2	3	2	2	4	2	2	2	4	3	2	3	2	3	2	3
25	4	4	4	4	2	2	4	4	4	2	3	2	4	4	4	2	2	4	2
26	2	3	2	4	3	4	4	2	4	4	3	4	2	2	3	2	3	2	2

91	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3
92	4	4	4	2	3	4	4	2	3	3	2	3	2	3	2	3
93	4	2	4	2	4	4	4	2	2	2	4	2	4	2	4	4
94	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	2	4	4
95	4	2	2	4	4	4	2	4	4	2	2	3	2	4	4	4
96	2	3	4	2	3	4	4	4	4	3	3	4	2	3	4	4
97	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
98	2	3	3	3	2	2	2	4	4	2	2	2	2	4	2	2
99	3	3	2	2	4	2	4	2	2	4	3	4	4	4	4	3
100	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
101	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	4	4	4	3
102	2	2	2	2	2	4	4	4	2	2	2	3	2	4	2	3
103	4	3	2	4	4	3	4	4	2	4	3	2	2	4	4	2
104	3	3	4	4	4	4	4	4	2	3	3	4	4	3	2	3
105	2	2	2	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3
106	4	4	2	2	3	4	4	2	4	4	2	4	4	2	3	4
107	4	4	4	2	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4
108	4	4	2	3	4	4	4	4	2	2	3	2	2	4	4	3
109	4	2	2	4	4	4	4	4	4	2	2	2	4	4	2	2
110	4	4	2	4	3	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4
111	3	3	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	4	2	4	2
112	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4
113	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
114	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
115	2	2	4	4	4	4	2	2	3	4	2	4	4	4	4	2
116	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	2	4	2	4	3
117	3	3	2	2	2	4	4	4	4	2	3	4	4	2	4	3
118	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
119	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3
120	3	4	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3
121	2	4	2	2	4	2	4	2	2	4	2	4	2	2	4	2
122	4	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	4	4	2	2	4

155	2	2	2	2	4	2	2	2	2	4	4	2	2	2	4	4	2	2	2
156	2	4	2	4	2	2	2	4	2	2	2	2	4	2	4	2	4	2	2
157	2	4	4	4	4	4	2	4	2	2	2	2	2	4	4	2	4	2	2
158	2	4	2	2	2	2	4	4	2	2	2	2	4	2	2	2	4	2	2
159	4	4	2	2	4	4	2	4	2	2	2	2	4	2	2	2	4	2	2
160	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3
161	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
162	2	2	4	4	2	4	2	4	3	4	4	4	2	2	2	2	4	2	2
163	4	4	2	2	2	4	2	4	2	2	2	4	4	2	4	2	4	2	2
164	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
165	2	4	2	4	4	2	4	4	2	4	4	4	4	2	4	2	4	2	2
166	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
167	3	2	4	4	2	4	4	4	2	4	2	4	4	2	4	2	2	2	2
168	2	2	4	4	2	4	2	4	2	2	2	4	3	2	2	4	2	2	4
169	2	4	2	4	2	4	2	4	2	2	3	2	2	2	4	2	4	2	2
170	2	4	2	2	2	2	2	2	2	4	4	2	2	2	4	4	2	2	2
171	2	2	4	2	4	2	4	2	2	4	3	2	2	2	4	4	2	4	2
172	4	4	4	4	2	4	2	4	2	2	3	4	4	2	2	2	4	2	2
173	2	4	2	4	4	4	2	2	2	2	2	4	2	2	4	2	2	2	2
174	4	2	2	2	2	2	2	2	2	4	3	4	2	2	2	2	2	2	4
175	4	2	4	2	4	2	4	2	2	2	4	2	2	2	4	4	2	2	2
176	3	2	4	3	2	2	2	2	2	4	4	4	2	4	2	4	2	2	3
177	4	2	3	4	2	2	2	2	2	4	4	2	2	3	4	4	2	4	3
178	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	4	3
179	3	3	4	2	3	4	2	4	4	2	4	4	4	3	2	2	2	4	4
180	4	3	4	4	3	2	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	2	4
181	4	3	4	4	3	4	4	2	4	4	4	3	4	2	2	2	3	4	4
182	2	2	4	4	4	4	4	2	4	4	4	3	2	2	4	4	4	4	3
183	2	3	4	2	2	4	2	2	2	4	4	3	4	2	2	2	2	4	3
184	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3
185	3	4	4	4	2	2	4	3	4	4	4	3	2	2	2	2	2	2	3
186	3	2	4	4	2	4	2	2	4	4	3	3	4	2	4	2	4	4	2

187	4	2	4	4	4	4	2	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4
188	2	4	2	4	4	2	2	4	4	3	2	4	4	4	2	4	4	4	3
189	4	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4
190	2	4	4	2	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2
191	2	2	4	2	4	4	4	2	4	4	2	4	3	4	2	4	4	4	2
192	4	2	4	2	4	2	4	4	2	2	2	4	4	2	2	4	4	4	4
193	4	3	4	2	4	2	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4
194	3	3	2	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3
195	4	4	3	3	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3
196	4	3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	3
197	4	4	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3
198	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3
199	4	4	2	2	4	3	4	4	3	4	3	2	4	4	4	4	3	3	3
200	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3
201	2	3	2	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4
202	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	2	3	4	4	3	4	4	3	4
203	3	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3
204	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3
205	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3
206	2	3	4	3	4	4	2	4	4	4	2	3	4	4	2	2	2	2	4
207	3	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4
208	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4
209	2	4	4	3	4	4	4	4	4	4	2	3	4	2	4	4	4	2	2
210	3	4	4	4	2	4	4	4	2	4	3	3	4	4	2	3	4	4	2
211	2	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	2	2
212	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4
213	3	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3
214	2	3	3	3	3	2	4	4	3	4	3	3	4	4	3	4	3	4	4
215	4	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4
216	4	4	2	2	2	4	2	4	4	4	3	3	2	3	3	3	3	3	4
217	3	3	3	2	4	4	2	4	3	3	2	4	4	3	4	3	3	3	2
218	4	3	4	4	4	4	2	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4

251	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3
252	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3
253	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3
254	3	4	4	2	4	3	3	3	3	3	3	3	2	4	2	3	4	3	4	3
255	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4	4	4
256	4	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4
257	4	3	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4

Lampiran B. 2 Tabulasi Data Penelitian Skala Konformitas

RES PON DEN	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	K11
1	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	3
2	4	4	2	2	2	4	2	4	3	4	3
3	3	4	3	3	4	2	4	4	3	4	4
4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3
5	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	2
6	3	2	2	3	4	3	4	2	2	3	2
7	3	3	2	3	2	3	3	3	2	4	4
8	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3
9	2	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2
10	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	4
11	3	4	3	4	4	3	4	3	2	3	3
12	4	3	4	3	4	4	4	3	3	4	3
13	2	3	3	4	4	2	3	3	2	3	3
14	3	4	2	3	3	3	2	3	3	3	3
15	3	4	4	4	4	4	2	4	4	2	4
16	4	4	4	3	4	4	4	2	3	4	4
17	3	3	4	2	3	3	3	3	2	3	3
18	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	3
19	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	2
20	3	2	3	2	3	2	4	2	3	3	3
21	3	3	3	3	3	4	3	3	3	2	2
22	2	2	2	3	3	3	3	2	2	3	4
23	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3
24	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4
25	4	3	3	3	4	3	3	2	4	3	2
26	2	3	4	4	3	3	3	3	2	3	3
27	3	3	3	2	3	4	3	2	2	2	4
28	3	4	2	3	3	2	3	4	3	3	4
29	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2
30	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	3
31	4	2	3	3	2	3	3	2	2	4	4
32	4	4	4	3	2	4	3	2	3	4	4
33	2	2	4	4	3	4	3	2	4	2	4
34	2	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4
35	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4
36	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
37	4	4	4	2	4	4	4	4	3	2	4
38	2	3	2	2	3	3	3	2	2	2	3
39	3	2	2	3	3	2	2	2	4	3	2
40	3	2	2	2	3	4	3	3	3	4	4

41	2	3	4	3	2	4	2	3	3	2	2
42	4	4	3	2	3	3	2	2	3	2	2
43	2	2	3	3	4	3	3	2	4	2	3
44	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3
45	4	2	2	3	2	3	3	2	3	4	2
46	3	3	3	4	4	3	3	4	3	4	3
47	2	3	3	3	3	4	2	3	3	3	2
48	2	4	3	2	3	2	4	3	4	2	2
49	2	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3
50	2	2	3	2	3	3	2	2	2	3	3
51	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3
52	3	3	3	2	3	4	2	3	3	2	2
53	3	3	3	2	3	3	2	2	2	3	2
54	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
55	2	2	3	2	3	3	2	3	2	2	4
56	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
57	2	2	2	3	3	3	2	3	2	3	2
58	3	3	4	3	3	4	3	3	3	2	2
59	3	2	2	2	3	4	2	2	2	3	4
60	2	2	2	3	2	3	3	2	2	3	3
61	2	2	3	3	3	4	3	2	2	2	2
62	2	3	4	4	2	4	2	3	2	2	2
63	4	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3
64	2	2	4	3	4	3	4	4	4	3	3
65	2	2	4	2	2	3	3	4	3	3	4
66	3	3	2	4	2	3	2	2	2	2	3
67	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2
68	2	2	3	3	2	4	2	2	3	2	3
69	4	3	4	2	3	4	4	4	3	4	4
70	3	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3
71	3	3	3	3	2	4	3	3	4	3	3
72	3	4	2	2	3	4	2	2	3	3	2
73	3	2	2	3	2	3	4	3	2	3	2
74	2	3	2	3	3	4	3	4	2	4	3
75	2	3	3	3	2	4	3	2	3	3	4
76	3	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4
77	3	3	3	3	2	2	3	2	3	3	4
78	2	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3
79	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4
80	3	3	4	3	4	3	3	3	3	4	4
81	4	3	3	3	2	4	4	4	3	4	3
82	3	4	4	4	4	4	2	3	4	3	3
83	3	3	4	2	3	4	3	3	4	4	3
84	3	2	4	2	2	3	2	2	4	2	3
85	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4
86	3	2	4	3	3	2	3	4	3	2	3

87	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4
88	2	3	4	3	3	3	2	3	4	4	3
89	2	2	4	4	2	4	3	3	4	4	3
90	2	4	4	3	4	4	3	3	4	3	2
91	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3
92	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	2
93	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3
94	3	4	4	2	2	4	4	4	4	2	3
95	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3
96	3	4	4	3	2	3	4	2	3	4	3
97	2	2	3	3	3	3	4	2	4	4	2
98	2	2	3	3	3	2	2	2	3	3	2
99	3	4	3	3	2	2	2	2	3	3	3
100	3	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3
101	3	2	3	3	2	3	3	2	3	2	4
102	2	3	2	2	3	3	2	2	4	2	2
103	3	2	4	4	2	3	3	3	3	4	2
104	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3
105	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3
106	2	2	4	3	4	3	2	3	4	4	4
107	4	4	4	4	2	3	2	4	4	2	4
108	2	4	4	2	3	2	2	3	4	3	2
109	3	3	2	3	2	2	3	3	2	3	2
110	3	3	4	2	2	2	3	3	2	2	4
111	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2
112	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4
113	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3
114	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4
115	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
116	3	3	2	2	3	2	3	2	3	3	4
117	3	2	4	3	4	4	3	2	4	4	3
118	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4
119	2	2	2	2	4	2	3	4	3	2	3
120	3	3	4	4	4	2	2	2	3	3	3
121	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3
122	2	3	3	2	3	3	4	3	4	3	4
123	2	2	3	3	4	4	2	4	3	3	4
124	3	2	2	2	2	3	3	4	3	2	4
125	3	3	3	2	4	3	3	3	4	3	3
126	3	2	3	2	4	4	4	3	3	2	3
127	3	2	2	3	4	4	4	4	4	3	3
128	2	2	3	2	3	3	2	3	3	2	3
129	2	4	3	2	3	2	4	3	4	2	3
130	3	3	3	2	3	2	4	3	3	3	3
131	3	3	3	2	3	3	4	2	4	2	3
132	3	3	3	2	3	3	4	2	3	3	3

133	2	4	3	2	3	3	4	2	4	2	3
134	3	4	2	3	2	3	4	2	4	3	4
135	3	3	3	3	4	3	4	3	3	4	4
136	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	4
137	3	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3
138	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3
139	3	3	3	2	3	3	4	3	4	3	3
140	3	3	3	2	3	3	4	4	3	3	4
141	4	3	3	2	4	2	4	3	4	3	3
142	3	3	4	3	4	3	4	3	4	4	3
143	3	3	3	4	4	3	3	4	4	3	4
144	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4
145	4	2	2	3	3	4	3	3	4	3	4
146	4	2	3	3	4	4	4	3	3	3	3
147	3	2	4	2	3	3	4	3	3	4	3
148	3	4	3	2	4	3	4	3	3	3	3
149	3	2	4	2	4	3	4	3	3	3	3
150	3	3	4	4	3	2	2	3	3	3	3
151	3	4	3	4	2	3	3	4	4	3	3
152	3	4	3	4	2	3	4	3	3	3	3
153	3	4	2	3	4	3	3	3	4	3	4
154	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3
155	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	4
156	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3
157	3	2	4	3	4	3	3	3	4	4	3
158	3	3	4	2	4	3	3	3	4	4	4
159	3	2	3	2	4	3	4	3	4	3	3
160	3	2	3	2	3	2	4	3	3	3	3
161	4	4	3	3	3	3	4	3	4	3	4
162	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3
163	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3
164	4	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4
165	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4
166	3	4	3	3	3	3	4	3	4	3	4
167	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3
168	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3
169	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3
170	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3
171	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	4
172	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4
173	3	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4
174	3	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4
175	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3
176	2	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3
177	3	3	4	3	3	2	3	3	3	3	2
178	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3

179	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3
180	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3
181	3	4	3	3	3	4	4	4	2	3	3
182	3	3	3	3	4	4	2	3	3	3	3
183	3	3	3	4	3	3	2	3	3	3	3
184	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3
185	3	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3
186	3	2	3	4	2	2	3	3	3	3	2
187	3	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4
188	3	4	2	3	4	3	3	4	3	4	3
189	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2
190	3	2	4	3	3	2	3	3	4	4	4
191	2	3	4	3	2	4	4	4	3	4	4
192	3	4	2	3	3	3	4	4	4	3	3
193	4	3	4	3	4	4	3	4	3	3	3
194	3	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3
195	4	4	3	3	3	3	2	2	4	2	2
196	3	4	4	4	3	4	3	3	4	3	3
197	3	3	4	3	4	3	4	3	3	2	4
198	2	2	4	2	2	4	4	3	4	3	3
199	3	3	3	3	4	3	3	3	2	4	2
200	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	4
201	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	2
202	2	4	4	2	2	3	4	3	3	3	4
203	2	3	3	3	3	2	3	3	3	4	2
204	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	2
205	3	2	4	3	3	4	3	3	3	4	3
206	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3
207	3	2	3	4	3	3	4	4	3	3	2
208	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	4
209	2	3	3	4	3	3	2	3	3	3	4
210	3	4	3	4	2	4	4	3	3	3	4
211	3	4	4	3	4	2	3	4	4	3	4
212	3	3	3	4	3	4	4	4	3	3	2
213	3	3	4	4	2	3	3	4	3	3	4
214	3	4	4	4	3	4	2	3	4	2	3
215	3	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4
216	3	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3
217	3	3	3	3	3	3	3	2	3	4	3
218	2	3	4	3	2	4	3	4	3	4	3
219	3	4	4	3	3	4	4	4	2	3	3
220	3	3	2	3	4	3	4	4	4	2	3
221	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2
222	3	2	3	4	4	2	3	3	3	4	4
223	4	2	3	3	4	3	3	2	3	4	2
224	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2

225	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3
226	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3
227	4	3	4	4	3	4	3	3	2	3	3
228	4	4	3	2	4	4	3	3	3	2	3
229	3	3	4	4	3	4	2	4	3	2	2
230	4	3	2	3	4	4	3	3	3	2	4
231	4	3	4	3	3	4	4	3	3	4	4
232	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4
233	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3
234	4	3	3	4	4	4	3	3	4	3	3
235	3	3	4	4	4	3	4	3	3	4	3
236	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3
237	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4
238	4	3	3	4	4	3	4	3	3	4	3
239	4	3	3	4	4	3	4	3	3	3	4
240	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	3
241	4	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4
242	4	3	3	4	4	3	4	3	3	3	4
243	3	4	3	3	4	4	4	3	3	3	4
244	4	4	3	4	4	3	4	3	3	4	4
245	4	3	3	4	4	3	4	3	3	3	4
246	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3
247	3	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3
248	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	4
249	3	4	3	3	4	3	3	3	4	3	4
250	4	3	3	4	3	3	3	3	4	4	3
251	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4
252	3	4	4	3	4	4	3	3	4	3	4
253	4	3	3	4	4	3	4	3	3	4	3
254	3	3	4	3	4	4	3	4	4	3	3
255	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4
256	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	4
257	4	3	3	4	4	3	4	4	3	3	4

Lampiran B. 3 Tabulasi Data Penelitian Skala Kontrol diri

RES PON DEN	KD1	KD2	KD3	KD4	KD5	KD6	KD7	KD8	KD9	KD10	KD11	KD12	KD13
1	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	5	5	4
2	3	4	3	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5
3	5	5	4	3	4	4	5	3	5	5	4	4	4
4	5	4	4	5	3	5	4	4	4	3	4	4	3
5	4	3	5	4	4	4	5	5	3	4	5	5	4
6	4	4	5	4	3	4	4	3	3	4	3	3	3
7	3	4	3	3	5	5	5	3	5	3	3	4	5
8	3	3	3	4	4	4	5	3	4	2	3	4	3
9	4	3	4	3	4	4	4	3	4	5	3	3	3
10	5	4	3	4	3	5	5	4	4	4	3	4	4
11	4	4	3	4	4	4	5	4	4	2	4	5	5
12	3	4	4	5	5	4	5	5	3	4	3	4	5
13	5	5	4	4	4	3	4	3	4	5	4	5	4
14	4	4	4	3	3	4	5	3	4	3	4	3	4
15	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5
16	5	5	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3
17	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4
18	3	4	4	3	4	4	5	5	4	5	5	4	4
19	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3
20	3	4	3	3	5	5	5	3	5	4	4	4	4
21	4	4	3	3	4	4	5	4	4	4	3	4	4
22	4	3	3	3	5	5	5	3	4	3	4	4	4
23	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	4
24	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	4	4	3
25	3	4	4	4	4	3	5	4	5	4	4	4	3
26	4	4	3	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4
27	3	5	4	5	3	4	5	4	4	4	4	5	4
28	5	5	4	5	5	4	5	3	5	2	4	5	5
29	4	4	4	3	4	3	5	4	5	4	3	5	4
30	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5
31	3	4	4	3	4	4	5	4	5	4	3	4	4
32	3	4	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	5
33	3	5	3	5	4	3	5	5	3	3	5	5	4
34	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	5
35	5	5	4	5	5	5	5	5	5	2	5	3	5
36	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
37	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
38	4	4	4	4	4	4	3	4	3	2	4	4	4
39	4	4	4	3	4	3	4	4	3	3	4	3	4
40	4	4	5	5	5	5	4	3	5	3	5	5	4
41	3	4	3	3	3	4	5	5	4	3	4	4	3
42	3	4	4	3	5	5	5	3	5	5	4	4	4

43	3	4	4	5	4	4	5	4	3	2	4	3	3
44	4	3	3	5	5	5	5	3	3	2	4	3	4
45	4	3	5	4	4	5	5	3	5	4	5	5	4
46	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	3	4	3
47	4	5	5	5	4	3	5	4	5	4	3	4	3
48	4	4	3	5	3	5	5	5	3	3	4	3	3
49	4	4	3	5	5	5	5	3	4	4	4	4	5
50	4	3	5	4	4	5	5	4	4	4	3	3	4
51	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	3	5	4
52	4	4	4	4	5	5	4	3	5	3	4	4	4
53	4	4	4	4	4	4	4	3	3	2	4	4	4
54	3	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
55	4	5	5	5	5	5	5	4	3	2	4	3	3
56	4	5	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3
57	3	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4
58	4	4	3	5	5	5	5	5	4	4	3	4	5
59	3	4	3	5	5	3	5	4	5	5	4	5	3
60	3	5	4	4	4	3	5	3	3	3	4	3	4
61	5	5	4	3	5	5	5	3	4	2	3	3	4
62	5	4	3	4	5	5	5	3	4	4	3	5	3
63	4	4	4	3	4	4	4	4	4	2	3	3	4
64	3	5	4	4	5	4	5	5	5	2	5	5	4
65	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	3
66	3	5	4	3	3	4	5	4	5	4	4	4	4
67	4	5	3	3	3	4	5	4	4	3	3	3	3
68	3	5	4	3	5	5	5	4	4	3	5	3	4
69	4	4	3	5	4	5	5	3	3	3	5	3	3
70	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4
71	4	5	3	3	4	3	5	4	4	3	4	4	4
72	4	4	4	4	4	4	5	3	3	4	3	4	4
73	4	4	4	3	5	5	4	3	3	4	4	3	4
74	3	5	4	3	4	4	4	4	3	4	4	5	3
75	4	5	3	3	3	4	5	5	5	4	5	4	4
76	5	5	3	5	5	5	5	5	5	1	4	4	4
77	4	3	3	3	4	4	4	3	4	3	3	3	4
78	3	4	4	4	5	5	5	3	3	4	3	4	5
79	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
80	3	4	4	4	4	3	5	4	5	5	5	5	3
81	5	4	3	4	3	4	4	4	4	5	5	4	4
82	5	3	5	4	3	4	5	4	3	4	4	5	4
83	3	4	4	3	4	3	5	3	5	3	5	4	4
84	5	3	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5
85	5	4	3	5	4	5	5	4	4	3	5	5	4
86	4	4	5	4	5	4	5	4	4	1	4	4	4
87	5	3	3	5	5	5	5	3	5	3	4	3	5
88	4	4	3	4	3	4	4	4	5	2	3	3	5

89	3	3	3	5	5	5	5	3	5	3	5	3	5
90	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4
91	3	5	5	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3
92	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	3	3	4
93	3	4	3	3	3	4	5	4	4	4	5	3	3
94	3	3	5	3	3	4	4	3	5	4	5	5	5
95	4	4	5	5	5	5	5	5	4	2	3	5	5
96	5	5	5	5	5	4	3	5	3	2	5	4	5
97	5	4	5	4	5	4	5	5	4	3	5	5	3
98	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	3	4	3
99	3	3	4	3	5	5	5	3	4	3	4	4	4
100	4	3	5	4	5	4	5	3	4	3	4	5	5
101	4	3	3	4	3	5	3	4	4	3	4	4	5
102	3	3	4	5	5	5	5	3	4	4	3	4	4
103	3	4	3	5	3	3	5	3	3	4	3	4	4
104	4	4	4	5	3	4	4	3	4	5	5	4	4
105	4	3	3	3	5	5	5	3	3	4	4	4	5
106	3	4	3	4	5	4	5	3	3	4	4	4	3
107	5	5	4	5	5	5	3	3	4	3	4	5	5
108	3	4	5	4	5	5	5	3	5	3	4	4	4
109	3	4	4	5	5	4	4	4	3	3	4	4	4
110	3	4	4	4	5	5	3	3	4	3	3	3	3
111	4	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3
112	5	5	4	4	5	5	4	4	5	2	4	4	5
113	5	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
114	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5
115	4	4	4	5	5	5	5	4	4	2	5	4	4
116	5	4	3	4	5	5	5	4	3	4	5	3	4
117	4	4	3	4	4	4	4	4	5	1	4	5	5
118	5	5	5	5	5	5	4	4	5	1	4	5	5
119	5	4	4	4	5	5	5	3	3	3	5	3	5
120	3	4	4	3	3	4	5	4	4	5	3	4	4
121	4	4	5	4	4	4	5	3	4	2	4	5	4
122	5	4	4	3	4	4	5	4	4	1	4	4	5
123	5	4	3	3	4	3	4	4	5	4	4	5	4
124	5	5	5	4	4	4	5	5	5	2	5	5	4
125	4	5	5	4	5	4	5	4	4	2	4	5	4
126	5	5	5	5	5	5	5	5	4	2	5	5	4
127	5	5	5	5	5	5	5	5	4	1	5	5	5
128	3	3	3	5	5	5	4	3	3	4	4	4	4
129	4	4	5	4	3	4	5	4	4	1	5	4	5
130	4	4	5	5	4	5	4	3	4	2	4	4	5
131	4	4	5	5	4	4	4	4	4	3	5	5	5
132	4	4	5	5	4	5	4	4	3	3	4	4	5
133	5	4	3	5	3	5	3	5	4	1	5	5	4
134	5	4	5	4	5	5	3	4	4	3	4	4	5

135	4	4	5	5	4	4	4	5	4	2	5	5	4
136	5	3	5	4	5	4	5	5	4	2	5	4	4
137	5	4	4	4	5	4	4	4	4	1	5	5	4
138	3	4	3	4	3	3	4	3	4	2	4	4	3
139	5	4	4	4	5	4	4	4	4	2	4	4	4
140	5	5	4	5	5	4	4	4	4	2	5	4	5
141	4	4	4	4	5	4	3	4	4	3	5	4	4
142	4	4	5	5	4	5	4	4	4	2	5	5	5
143	5	4	5	5	4	5	5	4	5	2	4	4	5
144	4	4	4	5	4	4	4	4	4	2	4	5	4
145	4	5	3	3	4	5	4	4	4	3	5	5	4
146	4	5	4	3	4	4	5	5	4	3	4	4	5
147	4	4	5	4	4	4	5	4	3	2	4	4	4
148	5	4	5	5	4	4	5	4	4	1	4	4	4
149	4	4	5	5	4	4	5	4	4	2	4	4	4
150	4	4	3	5	4	4	5	5	4	5	5	4	3
151	5	4	4	5	4	5	4	4	4	1	5	4	4
152	4	4	5	4	4	4	4	5	3	2	5	4	5
153	4	3	4	5	4	4	4	5	4	1	5	4	4
154	5	4	5	4	5	4	4	4	4	1	4	4	4
155	4	4	5	4	5	4	4	5	5	2	4	5	4
156	4	5	4	5	4	4	5	4	5	2	4	4	4
157	4	4	5	4	4	4	4	5	3	2	5	4	5
158	4	4	5	4	5	5	3	4	4	2	5	5	4
159	5	4	5	5	4	4	4	5	4	2	4	4	5
160	4	5	5	5	4	4	4	3	4	3	4	5	5
161	5	5	5	5	4	5	5	4	4	1	4	4	4
162	4	4	5	4	5	4	4	5	4	2	4	5	4
163	5	4	4	5	5	4	4	5	4	1	4	4	5
164	5	4	5	4	5	5	5	4	5	1	5	5	5
165	5	4	5	5	4	5	4	5	4	2	4	5	4
166	5	5	5	5	5	5	4	5	5	1	5	5	5
167	4	4	4	4	5	4	5	4	4	2	4	5	4
168	5	4	5	5	4	4	4	5	4	2	4	4	5
169	5	4	4	5	5	4	5	5	4	1	4	4	4
170	4	5	4	4	5	4	4	4	4	1	4	4	5
171	4	5	5	4	5	4	4	5	4	1	4	4	5
172	5	5	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4
173	4	5	4	5	4	4	4	4	4	2	4	5	4
174	5	4	4	5	4	4	4	5	4	1	4	4	5
175	4	4	4	4	4	4	4	5	4	2	4	4	5
176	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	4
177	4	3	3	3	5	4	5	4	4	2	4	3	3
178	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4
179	4	4	4	4	5	4	4	4	5	3	4	4	4
180	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	3	4	5

181	4	4	5	4	5	5	4	5	4	3	5	4	5
182	4	4	4	4	4	5	5	4	5	2	4	5	5
183	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4
184	4	4	4	4	5	5	4	4	4	2	4	5	5
185	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	4	5	3
186	3	4	4	5	4	3	4	3	5	2	3	5	4
187	4	4	5	5	4	5	3	4	4	4	5	4	5
188	5	4	4	5	4	4	4	5	5	2	4	4	5
189	4	5	5	3	4	5	5	4	5	4	4	5	4
190	4	4	4	5	5	4	5	5	3	2	5	4	4
191	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	4	4
192	5	5	4	5	4	3	4	5	4	1	4	5	4
193	5	5	4	5	3	4	5	4	5	5	5	5	5
194	4	4	3	4	4	5	4	4	4	2	4	3	3
195	5	5	4	4	5	5	5	5	5	1	5	5	5
196	4	5	5	4	4	4	4	4	5	2	5	5	5
197	4	5	4	5	4	4	5	5	5	2	4	5	4
198	5	4	4	5	5	4	5	4	5	2	4	5	4
199	4	4	4	5	5	4	4	3	4	2	4	5	5
200	4	5	5	5	4	5	5	4	5	2	4	5	5
201	4	4	4	5	5	4	5	4	4	2	4	3	5
202	4	4	4	4	4	4	5	4	4	2	5	4	4
203	5	5	5	5	5	4	4	5	5	1	4	5	5
204	4	5	4	5	4	4	5	4	4	2	4	5	4
205	4	4	4	5	5	4	4	5	4	1	4	5	5
206	5	4	4	3	4	4	5	4	4	2	4	3	5
207	3	5	4	4	3	5	5	4	4	1	4	5	4
208	4	4	5	4	4	4	5	4	4	1	4	5	4
209	3	4	3	4	4	5	5	3	3	2	4	4	3
210	4	3	5	5	4	4	4	4	4	2	4	5	4
211	4	4	5	5	5	5	4	4	4	2	4	5	4
212	5	5	4	4	5	5	5	5	5	2	5	4	4
213	4	4	5	4	4	5	5	5	4	1	4	4	4
214	4	4	5	4	5	5	5	3	4	1	4	5	5
215	4	5	4	3	4	5	5	4	4	1	4	4	3
216	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4
217	4	4	4	5	4	4	4	5	4	3	4	4	4
218	3	5	5	3	3	5	5	3	5	3	5	3	4
219	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4
220	5	5	5	3	4	5	5	4	4	4	5	4	5
221	4	4	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4
222	4	4	5	4	5	4	5	4	4	2	4	4	5
223	4	5	5	4	3	5	5	4	4	3	3	5	3
224	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	5
225	4	5	4	5	4	5	4	4	5	2	4	5	4
226	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4

227	5	4	5	4	4	4	4	5	4	2	4	5	4
228	5	5	4	5	5	5	4	4	5	1	4	5	5
229	4	4	4	5	4	5	4	4	4	2	4	5	4
230	4	4	5	4	4	4	5	5	4	2	4	5	4
231	5	5	4	4	5	4	5	4	4	1	4	4	5
232	5	4	5	4	4	5	4	4	5	2	4	5	4
233	5	4	5	4	4	4	5	4	4	1	4	4	5
234	5	4	5	4	5	5	5	4	5	2	4	4	4
235	5	5	4	4	5	4	4	5	5	2	5	4	5
236	4	4	5	4	4	5	5	4	5	2	5	4	4
237	5	5	4	4	5	4	4	5	5	2	5	4	4
238	5	4	5	5	4	4	5	5	4	2	4	5	4
239	5	5	4	4	5	4	5	5	4	1	4	4	4
240	5	5	4	4	5	4	4	5	5	2	4	4	5
241	5	4	4	5	5	4	4	5	4	2	4	5	4
242	5	5	5	4	4	5	4	4	5	2	5	4	4
243	5	4	5	5	4	5	4	4	4	1	4	4	4
244	5	4	5	5	4	4	5	4	5	1	4	4	5
245	5	5	4	4	5	4	4	5	4	1	4	4	4
246	5	3	3	5	5	5	5	3	4	4	4	3	4
247	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4
248	5	4	5	4	4	4	5	4	4	2	4	5	4
249	4	4	5	4	4	4	5	4	4	1	4	4	4
250	4	4	5	5	4	4	5	5	4	1	4	5	4
251	5	4	5	4	4	5	4	4	5	2	4	5	5
252	5	4	5	4	4	4	5	5	5	1	4	4	5
253	5	5	4	4	5	5	4	4	5	2	5	4	4
254	5	5	4	4	5	4	4	5	4	1	4	5	5
255	4	4	5	5	4	5	4	4	5	2	5	4	5
256	5	5	4	4	5	4	4	5	5	2	5	4	4
257	5	4	5	4	4	5	5	4	5	2	4	5	4

Lampiran B. 4 Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		<i>Unstandardized Residual</i>
<i>N</i>		257
<i>Normal Parameters^{a,b}</i>	<i>Mean</i>	.0000000
	<i>Std. Deviation</i>	6.57658046
<i>Most Extreme Differences</i>	<i>Absolute</i>	.051
	<i>Positive</i>	.044
	<i>Negative</i>	-.051
<i>Test Statistic</i>		.051
<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>		.097 ^c

Lampiran B. 5 Uji Linearitas Konformitas terhadap Perilaku Konsumtif

ANOVA Table

		<i>Sum of Squares</i>	<i>df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
<i>Y * X1</i>	<i>Between Groups (Combined)</i>	3815.480	19	200.815	4.067	.000
	<i>Linearity</i>	2005.533	1	2005.533	40.620	.000
	<i>Deviation from Linearity</i>	1809.946	18	100.553	2.037	.009
	<i>Within Groups</i>	11701.400	237	49.373		
	<i>Total</i>	15516.879	256			

Lampiran B. 6 Uji Linearitas Kontrol diri terhadap Perilaku Konsumtif

ANOVA Table

		<i>Sum of Squares</i>	<i>df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
Y * X2	<i>Between Groups (Combined)</i>	5145.213	23	223.705	5.026	.000
	<i>Linearity</i>	4343.835	1	4343.835	97.584	.000
	<i>Deviation from Linearity</i>	801.377	22	36.426	.818	.702
	<i>Within Groups</i>	10371.667	233	44.514		
<i>Total</i>		15516.879	256			

Lampiran B. 7 Uji Regresi Linear Berganda (uji t)

Coefficients^a

		<i>Unstandardized Coefficients</i>		<i>Standardized Coefficients</i>		
<i>Model</i>		<i>B</i>	<i>Std. Error</i>	<i>Beta</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>
1	(Constant)	3.008	5.790		.520	.604
	X1	.193	.127	.097	1.520	.130
	X2	.972	.130	.476	7.480	.000

Lampiran B. 8 Uji Regresi Linear Berganda (Uji F)

ANOVA^a

<i>Model</i>		<i>Sum of Squares</i>	<i>df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
1	<i>Regression</i>	4444.518	2	2222.259	50.979	.000 ^b
	<i>Residual</i>	11072.361	254	43.592		
	<i>Total</i>	15516.879	256			

Lampiran B. 9 Uji Koefisien Determinasi

Model Summary

Model	<i>R</i>	<i>R Square</i>	<i>Adjusted R Square</i>	<i>Std. Error of the Estimate</i>
1	.535 ^a	.286	.281	6.602

a. Predictors: (Constant), X2, X1

Lampiran B. 10 Uji Koefisien Regresi

Coefficients^a

	<i>Model</i>	<i>Unstandardized Coefficients</i>		<i>Standardized Coefficients</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>	<i>Correlations</i>			<i>Collinearity Statistics</i>	
		<i>B</i>	<i>Std. Error</i>	<i>Beta</i>			<i>Zero-order</i>	<i>Partial</i>	<i>Part</i>	<i>Tolerance</i>	<i>VIF</i>
1	(Constant)	3.008	5.790		.520	.604					
	KONFORMITAS	.193	.127	.097	1.520	.130	.360	.095	.081	.695	1.440
	KONTROLDIRI	.972	.130	.476	7.480	.000	.529	.425	.396	.695	1.440

a. Dependent Variable: PERILAKUKONSUMTIF

Lampiran B. 11 Uji Kategorisasi Skala Perilaku Konsumtif

KATEGORISASI PERILAKU KONSUMTIF

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	RENDAH	9	3.5	3.5	3.5
	TINGGI	248	96.5	96.5	100.0
	Total	257	100.0	100.0	

Lampiran B. 12 Uji Kategorisasi Skala Konformitas

KATEGORISASI KONFORMITAS

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	RENDAH	2	.8	.8	.8
	TINGGI	255	99.2	99.2	100.0
	Total	257	100.0	100.0	

Lampiran B. 13 Uji Kategorisasi Skala Kontrol diri

KATEGORISASI KONTROL DIRI

		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	RENDAH	1	.4	.4	.4
	TINGGI	256	99.6	99.6	100.0
	Total	257	100.0	100.0	

LAMPIRAN C

Surat izin penelitian, skala penelitian, lembar bimbingan, dan daftar riwayat hidup

Lampiran C. 1 Surat Izin Penelitian

	UNIVERSITAS BUANA PERJUANGAN KARAWANG FAKULTAS PSIKOLOGI Terakreditasi BAN-PT
	Jl. H.S. Ronggowaluyo Telukjambe Timur Karawang 41361 Telp./Fax. (0267) 8403140 Site: http://ubpkarawang.ac.id email: info@ubpkarawang.ac.id

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor : 387/D/KM/VI/2025

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	: Dr. Cempaka Putrie Dimala, S.Psi., M.Psi., Psikolog
NIDN/NIDK	: 0413128602/416200008
Jabatan	: Dekan Fakultas Psikologi
Alamat Perguruan Tinggi	: Jl. H.S Ronggowaluyo Telukjambe Timur Karawang

MENYATAKAN

Nama	: MAGHFIRA NUGRAHA
NIM	: 21416273201136
Semester	: VIII (DELAPAN)
Program Studi	: Psikologi
Jenjang	: S1 (Strata Satu)
Judul Penelitian	: PENGARUH KONFORMITAS DAN KONTROL DIRI TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF PADA MAHASISWI DI KARAWANG

Bahwa nama tersebut benar sedang melaksanakan penelitian dan pengumpulan data yang diperlukan terkait penulisan skripsi

Demikian surat keterangan penelitian ini agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Karawang, 17 Juni 2025
Dekan,


 FAKULTAS PSIKOLOGI
Dr. Cempaka Putrie Dimala, M.Psi., Psikolog
NIK. 416200008

Lampiran C. 2 Skala Penelitian Perilaku Konsumtif

Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Setuju	Sangat Setuju
1	2	3	4

NO	AITEM	PILIHAN JAWABAN			
		1	2	3	4
1	Saya membeli barang hanya karena tertarik pada hadiah yang ditawarkan				
2	Saya membeli barang hanya karena kemasannya menarik perhatian saya				
3	Bagi saya isi produk lebih penting daripada kemasannya				
4	Saya membeli produk tertentu agar terlihat lebih berkelas di mata orang lain				
5	Saya membeli barang tanpa berpikir dulu tentang anggaran dan kebutuhan yang saya miliki				
6	Sebelum membeli sesuatu, saya pastikan anggarannya cukup				
7	Saya membeli barang dengan merek terkenal hanya untuk menunjukkan status sosial saya				
8	Saya cenderung memperhatikan fungsi daripada merek dan kemewahan barang				
9	Saya membeli produk karena ingin terlihat seperti model di iklannya				
10	Saya memilih produk sesuai keinginan sendiri, bukan karena gaya model iklan				
11	Saya merasa lebih percaya diri ketika menggunakan barang dengan harga mahal				
12	Saya tetap percaya diri meskipun memakai produk yang harganya tidak mahal				
13	Saya membeli lebih dari satu produk sejenis dengan merek yang berbeda				
14	Ketika membeli barang, saya mempertimbangkan kegunaan produk dengan merek yang berbeda				
15	Saya membeli barang hanya untuk kesenangan semata, meskipun itu mengganggu anggaran biaya saya				
16	Saya membeli barang hanya jika saya benar-benar membutuhkannya				
17	saya membeli barang hanya karena keinginan semata, tanpa mempertimbangkan kebutuhannya				
18	Sebelum membeli, saya selalu memastikan bahwa saya sudah mempertimbangkan manfaat dan kegunaannya				
19	Saya merasa senang jika membeli banyak barang sekaligus				

Lampiran C. 3 Skala Penelitian Konformitas

Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Netral	Setuju	Sangat Setuju
0	1	2	3	4

NO	AITEM	PILIHAN JAWABAN				
		0	1	2	3	4
1	Saya sering mengandalkan dan bertindak sesuai saran dari orang lain					
2	Saya ingin menjadi orang terakhir yang mengubah pendapat dalam perdebatan sengit mengenai topik yang kontroversial					
3	Secara umum, saya lebih memilih untuk mengalah dan mengikuti demi kedamaian dibandingkan harus memperjuangan keinginan saya					
4	Saya cenderung mengikuti tradisi keluarga dalam menentukan pilihan politik					
5	Pada dasarnya, teman-teman saya yang akan menentukan pilihan kegiatan yang akan kami lakukan bersama					
6	Pembicara yang karismatik dan fasih dapat memengaruhi dan mengubah ide saya					
7	Saya lebih memilih menjalani kehidupan secara mandiri dibandingkan mengikuti orang lain					
8	Jika seseorang sangat persuasif, saya cenderung dapat mengubah pendapat saya dan mengikutinya					
9	Saya tidak mudah mengalah pada orang lain					
10	Saya cenderung bergantung pada orang lain ketika saya harus mengambil keputusan secara cepat					
11	Saya lebih memilih untuk menjalani hidup dengan cara saya sendiri dibandingkan mencari kelompok untuk diikuti					

Lampiran C. 4 Skala Penelitian Kontrol diri

Sangat Tidak Seperti Saya	Tidak Seperti Saya	Lumayan Seperti Saya	Seperti Saya	Sangat Seperti Saya
1	2	3	4	5

NO	AITEM	PILIHAN JAWABAN				
		1	2	3	4	5
1	Saya dapat menahan godaan dengan baik					
2	Saya kesulitan untuk menghentikan kebiasaan buruk					
3	Saya pemalas					
4	Saya mengatakan hal yang tidak pantas					
5	Saya melakukan suatu hal yang buruk bagi saya, jika itu menyenangkan					
6	Saya menolak hal-hal yang buruk bagi saya					
7	Saya harap saya dapat lebih disiplin					
8	Orang-orang akan mengatakan bahwa saya orang yang memiliki disiplin diri yang tinggi					
9	Kesenangan terkadang membuat saya tidak bisa menyelesaikan pekerjaan					
10	Saya mengalami kesulitan untuk berkonsentrasi					
11	Saya dapat bekerja secara efisien untuk mencapai tujuan jangka panjang					
12	Terkadang saya tidak mampu menghentikan diri saya untuk melakukan sesuatu, meskipun saya tahu itu salah					
13	Saya sering bertindak tanpa memikirkan semua pilihan yang ada					

Lampiran C. 5 Lembar Bimbingan Pembimbing I

		LEMBAR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR FAKULTAS PSIKOLOGI UBP KARAWANG		
Judul Tugas Akhir: Pengaruh Konformitas dan Kontrol diri terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa di Karawang				
NAMA DOSEN PEMBIMBING I	:	Dr. ARIF RAHMAN HAKIM, M.PSI., PSIKOLOG		
NAMA MAHASISWA	:	MAGHFIRA NUGRAHA		
NIM	:	21416273201136		

No	Tanggal/Hari	Materi	Saran	Paraf
1.	2 Januari 2025	Proposal Bab I	Memeriksa teori dan penulisan latar belakang	✍
2.	7 Januari 2025	Proposal Bab II	Memeriksa hasil revisi penulisan latar belakang	✍
3.	16 Januari 2025	Proposal Bab I - III	Memeriksa hasil revisi penulisan latar belakang dan revisi penulisan kajian pustaka	✍
4.	18 Februari 2025	Bab II	Revisi penulisan deskripsi kerangka berpikir	✍
5.	25 Februari 2025	Bab II	Mengganti teori variabel perilaku konsumtif dari Lina dan Rosyid ke Erich Fromm	✍
6.	18 Maret 2025	Bab III	Mengganti teori variabel perilaku konsumtif dari Erich Fromm ke Sumartono	✍
7.	20 Maret 2025	Konstruk alat ukur	Acc teori perilaku konsumtif dan lanjut ke tahap wawancara untuk memperkuat teori	✍
8.	29 April 2025	Konstruk alat ukur	Membuat aitem konstruk alat ukur perilaku konsumtif dari teori Sumartono dan hasil wawancara	✍
8.	7 Mei 2025	Konstruk alat ukur	Acc aitem yang sudah dikonstuk dan lanjut ke expert judgement, uji keterbacaan, try out, dan EFA CFA	✍
10.	20 Mei 2025	Bab IV	Pengajuan hasil expert judgement, uji keterbacaan, dan try out, dan EFA CFA	✍
11.	3 Juni 2025	Bab IV	Memeriksa kembali hasil dari uji EFA dan CFA, kemudian dilanjutkan dengan pengambilan data penelitian	✍
12.	9 Juni 2025	Bab IV	Bimbingan tentang pengajuan surat penelitian	✍
13.	12 Juni 2025	Bab IV	Revisi penulisan dan melakukan uji analisis data	✍
14.	30 Juni 2025	Bab IV	Bimbingan hasil uji analisis data	✍
15.	3 Juli 2025	Bab III - V	Bimbingan penulisan definisi operasional, penelitian	✍

			terdahulu, dan penambahan uji kategorisasi	
16.	8 Juli 2025	Bab I-IV	Tanda tangan lembar turmitin, lembar bimbingan, dan lembar persetujuan	

Mengetahui Dekan Fakultas Psikologi,


Dr. Cempaka Putrie Dimala, M.Psi., Psikolog
 / NIK/NIDN. 416200008/0413128602

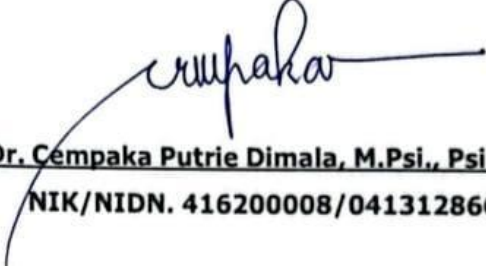
Lampiran C.4 Lembar Bimbingan Pembimbing II

		LEMBAR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR FAKULTAS PSIKOLOGI UBP KARAWANG		
		Judul Tugas Akhir: Pengaruh Konformitas dan Kontrol diri terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswi di Karawang		
NAMA DOSEN PEMBIMBING II NAMA MAHASISWA NIM		: REGI RAMADAN, S.PSI., M.SI : MAGHFIRA NUGRAHA : 21416273201136		

No	Tanggal/Hari	Materi	Saran	Paraf
1.	2 Januari 2025	Proposal Bab I	Memeriksa teori dan penulisan latar belakang	
2.	10 Januari 2025	Proposal Bab II	Memeriksa hasil revisi penulisan latar belakang	
3.	20 Maret 2025	Konstruk alat ukur	Acc teori perilaku konsumtif dan lanjut ke tahap wawancara untuk memperkuat teori	
4.	7 April 2025	Konstruk alat ukur	Acc teori perilaku konsumtif dan lanjut ke tahap wawancara untuk memperkuat teori	
5.	8 April 2025	Konstruk alat ukur	Membuat aitem dari teori perilaku konsumtif + hasil wawancara	
6.	5 Mei 2025	Bab III	Bimbingan penulisan definisi operasional dan metode pengumpulan data	
7.	14 Mei 2025	Bab III	Bimbingan format untuk expert judgement	
8.	16 Mei 2025	Bab III	Melakukan expert judgement alat ukur perilaku konsumtif, konformitas, dan kontrol diri.	
9.	22 Mei 2025	Bab I-III	Bimbingan penulisan latar belakang, penelitian terdahulu, dan penulisan blue print.	
10.	27 Mei 2025	Data try out	Bimbingan pengambilan data try out	
11.	12 Juni 2025	Bab I-III	Bimbingan penulisan latar belakang, penelitian terdahulu, dan penjelasan kerangka berpikir.	
12.	8 Juli 2025	Bab IV	Bimbingan hasil analisis data dan penulisannya	

13.	10 Juli 2025	Bab IV	Bimbingan hasil analisis data untuk uji kategorisasi hipotetik	Ⓟ
14.	22 Juli 2025	Bab I-V	Bimbingan penulisan dari bab I-V	Ⓟ

Mengetahui Dekan Fakultas Psikologi,


Dr. Cempaka Putrie Dimala, M.Psi., Psikolog
NIK/NIDN. 416200008/0413128602

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama Maghfira Nugraha. Lahir di Karawang, tanggal 29 Juli 2003. Penulis adalah anak pertama dari dua bersaudara. Tempat tinggal penulis saat ini beralamat di Desa Lemahmulya, Kecamatan Majalaya, Karawang. Penulis menamatkan sekolah di SDN Karawang Kulon 2 pada tahun 2015, SMPIT At-Taubah pada tahun 2018, SMKN 2 Karawang pada tahun 2021. Saat duduk di bangku sekolah penulis aktif mengikuti kegiatan pramuka. Saat ini penulis sedang menjalankan studi di Universitas Buana Perjuangan Karawang, Fakultas Psikologi. Sepanjang perjalanan akademiknya, penulis secara konsisten mengikuti kegiatan perkuliahan dari awal hingga akhir dan aktif mengikuti organisasi BEM

Fakultas Psikologi periode 2022-2023 dan periode 2023-2024, serta kegiatan kepanitiaan seperti, kepanitiaan MUSMA V Fakultas Psikologi tahun 2024, panitia pelantikan BEM & BLM Fakultas Psikologi periode 2024-2025, panitia Dies Natalis Fakultas Psikologi tahun 2022 dan tahun 2023, panitia Inaugurasi Fakultas Psikologi tahun 2023 dan 2024.