



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 3 Nomor 3 Tahun 2023 Page 666-681

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Perilaku Konsumtif Ditinjau Dari Kontrol Diri Mahasiswa Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi Universitas Prima Indonesia

Diny Atrizka^{1✉}, Gabriela Sihol Marito Simanjuntak², Tata Kaban³, Angela Koka⁴,
Tarawana Aritonang⁵

Universitas Prima Indonesia

Email: diny.dinyrizk@gmail.com^{1✉}

Abstrak

Untuk mengenali ikatan antara perilaku konsumtif dengan kontrol diri merupakan tujuan dari riset ini. Hipotesis riset ini merupakan ada ikatan negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif, dengan kontrol diri yang lebih besar terpaut dengan kecenderungan perilaku konsumtif yang lebih rendah serta kontrol diri yang lebih rendah terpaut dengan kecenderungan perilaku konsumtif yang lebih besar 195 orang tercantum dalam *purposive sampling* dari sampel riset. Tata cara korelasi *pearson product moment* digunakan buat menganalisis informasi. Penemuan mengatakan koefisien korelasi 0,653 dengan tingkatan signifikansi 0,001 ($p < 0,050$).

Kata Kunci: *perilaku konsumtif, kontrol diri*.

Abstract

To find out the relationship between consumptive behavior and self-control is the goal of this study. The hypothesis of this study is that there is a negative relationship between self-control and consumptive behavior, with higher self-control associated with lower tendencies of consumptive behavior and lower self-control associated with higher tendencies of consumptive behavior. 195 people were included in the purposive sampling of the research sample. Pearson product moment correlation method is used to analyze the data. The findings reveal a correlation coefficient of 0.653 with a significance level of 0.001 ($p < 0.050$).

Keywords: *consumptive behaviour, self control*

PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi data serta komunikasi (TIK) yang terus menjadi pesat serta terus bertambah ialah kenyataan kehidupan yang tidak bisa dihindari. Untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, teknologi menawarkan bermacam kemudahan serta modifikasi. Internet merupakan salah satu dari pergantian ini. Bagi Berdasarkan Supriyanto (2009), internet ataupun diucap pula dengan interconnected networking ialah jaringan pc yang bersama tersambung satu sama lain. Jaringan global pc yang membentuk sistem jaringan data global diketahui selaku internet.

Internet bisa diakses kapan saja, di mana saja, serta simpel dan kilat digunakan. Tujuan internet senantiasa buat memudahkan pekerjaan manusia. Indonesia tidak terkecuali. Orang Indonesia memakai internet lebih dari semata-mata memudahkan pekerjaan. Mempermudah orang buat berbelanja online buat kebutuhan sehari-hari, antara lain.

NielsenIQ, industri pengukuran serta analitik informasi global, memberi tahu pada 29 Desember 2021, dari CNN Indonesia, kalau 32 juta orang Indonesia memakai e-commerce buat belanja online. Rusdy Sumantri, Direktur Nielsen Indonesia, melaporkan jumlah warga yang berbelanja online bertambah akibat kenaikan pengguna internet di Indonesia sebesar 32%, dari 34 juta jadi 45 juta orang per akhir tahun ini. Oleh sebab itu, belanja online menampilkan perilaku konsumtif manusia.

Bagi Berdasarkan Triyaningsih (2011), perilaku konsumtif merupakan pembelian serta pemakaian benda yang tidak bersumber pada pertimbangan rasional serta mempunyai kecenderungan buat konsumsi suatu tanpa batasan. Orang lebih mementingkan aspek kemauan daripada kebutuhan, serta mereka dicirikan oleh terdapatnya kebutuhan yang boros serta kelewatan berlebihan, memakai hal-hal yang sangat mahal membuat senang serta membuat merasa puas. Berdasarkan Endrianto serta Catriyona (2014), terdapat 3 tipe perilaku konsumtif: pembelian irasional yang ditunjukkan buat menutupi kekurangan, pembelian benda diskon konsumtif yang tidak sempat direncanakan, serta kontrol diri yang sangat tergantung pada sarana area perilaku konsumtif, berdasarkan Lina serta Rosyid (1997), diisyarati dengan pembelian konsumtif, pemborosan, serta mencari kesenangan. Seorang yang melaksanakan pembelian secara tiba-tiba tanpa memikirkan khasiat yang hendak diterimanya ataupun yang cuma mau memuaskan keinginannya diketahui selaku "pembeli konsumtif". Yang kedua merupakan pemborosan, yang berasal dari mempunyai sangat banyak serta tidak mengenali apa yang diperlukan. Aspek ketiga merupakan kemauan hendak kesenangan, yang berkaitan dengan kenyamanan raga seorang supaya lebih kekinian.

Berdasarkan kabar online Bandung Bergerak, program serta promosi *e-commerce* yang menarik jadi pendorong perilaku konsumtif tersebut. Dikala sedang membeli 2 benda yang sama ataupun 2 tipe berbeda dari toko online yang sama, sebagian pengecer apalagi menawarkan diskon besar. Perihal itu dibuktikan dengan survei Gunawan terhadap 43 mahasiswa yang menciptakan kalau 51,2 persen responden mengaku belanja online minimum sebulan sekali, 34,12 persen mengaku kerap belanja, serta 14,6 persen mengaku belanja seminggu sekali. Penemuan ini menampilkan kalau kedatangan web belanja online mendesak mengkonsumsi mahasiswa (bandungbergerak.id, 2022).

Sulistyaningtyas,dkk Pada tahun 2012 disebutkan kalau kebanyakan masyarakat dikala ini hidup di masa digital ataupun diketahui pula dengan masa online ataupun adopsi style hidup digital. Perihal ini paling utama terjalin di perkotaan sebab keadaan yang membolehkan terbentuknya pergantian mentalitas, perilaku pola komunikasi, etika, struktur bahasa, meningkatnya konsumerisme, style hidup, serta metode pandang warga. Bagi Berdasarkan Arisandy (2017), pergantian metode berbelanja sebagian konsumen dikala ini cenderung menuju pada metode yang lebih instan serta mutahir spesialnya lewat pemakaian teknologi data ataupun belanja online. Sari dkk, (2014) mengatakan kalau toko *online* menjual bermacam berbagai barang bisa menarik atensi seluruh orang. Orang cenderung menghambur-hamburkan duit sebab gampang terombang-ambing oleh rayuan iklan, history Instagram, ataupun iklan yang terbuat artis. Perihal ini menampilkan kalau seorang tidak mempunyai kontrol diri ataupun kontrol.

Riset Heni (2013) menampilkan kalau kontrol diri pengaruhi perilaku konsumtif. Supaya tidak terbawa oleh budaya yang terus menjadi konsumtif, seorang wajib sanggup mengatur emosi serta perilakunya. Berdasarkan Munandar (2001), kontrol diri merupakan keahlian buat mengatur sikap seorang Mengendalikan dorongan hati, baik internal ataupun eksternal, merupakan kontrol diri. Orang yang mempunyai kontrol diri hendak membuat keputusan serta mengambil langkah belanja yang efisien buat menciptakan apa yang mereka mau serta menjauhi hasil yang tidak di idamkan. Di sisi lain, orang yang kurang kontrol diri bisa menghasilkan insentif buat berbelanja secara konsumtif sebab terus menjadi rendah sikap kontrol diri seorang terus menjadi besar mungkin mereka hendak membeli suatu secara konsumtif. Bagi Berdasarkan Harahap (2017), kontrol diri ialah mekanisme yang dipunyai tiap orang yang bisa menolong mengendalikan serta memusatkan sikap kontrol diri pula membolehkan orang buat melawan kemauan internal yang kelewatan.

Kontrol diri merupakan keahlian yang bisa dipelajari serta diterapkan selama sejauh hidup seorang tercantum dikala mengalami tantangan di area terdekatnya. Kontrol diri

merupakan keahlian buat memusatkan memusatkan serta mengendalikan sikap seorang dengan metode yang pada kesimpulannya menciptakan hasil yang positif. Harahap (2017) berkata kalau kontrol diri merupakan keahlian membaca keadaan diri sendiri serta area sekitarnya.

Berdasarkan Averill (Ghufron & Risnawita, 2011), kontrol diri merupakan kapasitas orang buat mengganti sikap serta memprioritaskan data yang relevan. Keahlian orang buat membaca suasana keadaan serta lingkungannya sendiri merupakan kontrol diri. Bagi Berdasarkan Goldfried serta Merbaum (Ghufron & Risnawita, 2011), kontrol diri merupakan kapasitas buat mengendalikan memusatkan serta mengatur sikap yang bisa menuju pada hasil yang positif.

Indikator kontrol diri meliputi keahlian mengatur sikap keahlian mengatur rangsangan, keahlian mengestimasi peristiwa keahlian menginterpretasikan peristiwa serta keahlian mengambil keputusan sikap yang disebutkan oleh Goldfried serta Merbaum (Ghufron & Risnawita, 2011).

Investigasi Padli et al (2021), wawancara dengan 10 siswa mengatakan kalau mereka terbiasa membeli bermacam produk perawatan kulit serta pernak- pernik mode terbaru Mereka pula membeli barang-barang walaupun mereka belum memakai yang terakhir. Tidak hanya itu, riset ini menegaskan kalau siswa lebih cenderung komsumsi buat penuhi kebutuhan mode mereka.

Orang yang konsumtif dengan mudahnya membeli benda tanpa memikirkan ataupun memastikan apakah benda tersebut ialah kebutuhan ataupun dibeli semata- mata sebab emosi (Dewandari & Gadis 2021). Bagi Berdasarkan Anggreini & Mariyanti (2014), orang yang kurang mempunyai kontrol diri tidak sanggup mengatur data yang diterimanya, emosi serta perilakunya sehingga berperilaku emosional, dan kecenderungan berbelanja secara konsumtif.

Periset tertarik buat melaksanakan riset "Perilaku konsumtif Ditinjau dari Kontrol diri Mahasiswa Program studi akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Prima Indonesia Belajar Sambil Bekerja" dengan memandang penjelasan di atas. Bersumber pada hipotesis riset yang sudah diajukan, ada ikatan negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif. Maksudnya kecenderungan buat komsumsi lebih besar kala kontrol diri lebih rendah, serta kecenderungan buat komsumsi lebih rendah kala kontrol diri lebih besar.

METODE PENELITIAN

Identifikasi Variabel Penelitian

Adapun variabel terikat (Y) dalam penelitian ini adalah perilaku konsumtif serta variabel bebas (X) adalah kontrol diri.

Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel

Seluruh subjek riset ialah populasi (Arikunto, 2010). Partisipan dalam riset ini merupakan 435 mahasiswa Program studi akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Prima Indonesia (UNPRI) yang bekerja sembari kuliah. Bagi Berdasarkan Sugyono (2014), jumlah serta ciri populasi tercantum sampel Purposive sampling digunakan selaku metode ataupun tata cara pengambilan ilustrasi dalam riset ini (Arikunto, 2010). Ada pula *purposive sampling* dalam riset ini dengan ciri mahasiswa mempunyai pemasukan senantiasa tiap bulan, serta melaksanakan pembelian baik online ataupun offline sebulan sekali. Bagi Berdasarkan tabel Isaac serta Michael, dimensi ilustrasi riset ini merupakan 195 orang, dengan margin kesalahan 5%.

Metode Pengumpulan Data

Riset ini memakai pendekatan kuantitatif korelasional. Skala Likert digunakan selaku perlengkapan buat pengumpulan informasi Skala kontrol diri serta perilaku konsumtif digunakan.

1. Perilaku Konsumtif

Variabel ini diukur berdasarkan aspek yang dikemukakan oleh Lina dan Rosyid (Fardhani & Izzati, 2013) ialah: pembelian impulsif (*impulsive buying*), pemborosan (*wasteful buying*), serta mencari kesenangan (*non rational buying*).

Tabel 1. *Blueprint* Skala Perilaku Konsumtif

No	Aspek-aspek	Butir-butir Pertanyaan		Jumlah Aitem
		<i>Favourable</i>	<i>Unfavourable</i>	
1	Pembelian Impulsif	1, 7, 13, 19, 25, 31	2, 10, 14, 20, 28, 32	12
2	Pemborosan	3, 8, 15, 21, 26, 33	4, 11, 16, 22, 29, 34	12
3	Mencari kesenangan	5, 9, 17, 23, 27, 35	6, 12, 18, 24, 30, 36	12
Total		18	18	36

2. Kontrol Diri

Variabel ini diukur berdasarkan aspek yang dikemukakan oleh Averill (Ghufron & Risnawita, 2011), yaitu: kontrol perilaku (*behavioral control*), kontrol kognitif (*cognitif control*) dan mengontrol keputusan (*decisional control*).

Tabel 2. *Blueprint* Skala Kontrol Diri

No	Aspek-aspek	Butir-butir Pertanyaan		Jumlah Aitem
		<i>Favourable</i>	<i>Unfavourable</i>	
1	Kontrol Perilaku	1, 9, 13, 19, 27, 31	4, 12, 14, 22, 30, 32	12
2	Kontrol Kognitif	2, 8, 15, 20, 26, 33	5, 11, 16, 23, 29, 34	12
3	Mengontrol Keputusan	3, 7, 17, 21, 25, 35	6, 10, 18, 24, 28, 36	12
Total		18	18	36

Analisis Data

Melalui bantuan SPSS, metode korelasi Pearson Product Moment digunakan untuk analisis informasi guna mengenali ikatan kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa Prodi Akuntansi UNPRI yang kuliah sambil bekerja.

Validitas serta reliabilitas informasi hendak ditilik saat sebelum analisis informasi Uji reliabilitas digunakan untuk mengenali apakah kuesioner yang digunakan untuk mengumpulkan informasi riset bisa dipercaya serta uji validitas digunakan untuk mengukur valid tidaknya sesuatu kuesioner. Berdasarkan Sugyono (2014), validitas merupakan derajat ketepatan antara energi yang dilaporkan periset dengan informasi dari objek riset. Uji yang digunakan merupakan legitimasi isi, dimana uji ini dicoba untuk memastikan sepanjang mana instrumen eksplorasi bisa mengukur dengan pas faktor-faktor yang hendak diestimasi (Heale serta Twycross, 2015) serta untuk mensurvei legitimasi tiap persoalan dari perihal yang disesuaikan secara totalitas ikatan Uji reliabilitas Cronbach's. Alpha digunakan untuk memastikan reliabilitas instrumen yang skornya tidak satu ataupun nol (Arikunto, 2010). Skor koefisien yang baik bagi uji validitas dan reliabilitas adalah mendekati 1.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Uji Coba

Uji coba dilaksanakan kepada mahasiswa/mahasiswi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara jurusan akuntansi pada tanggal 19 Desember 2022 sebanyak 60 mahasiswa-mahasiswi. Skala yang telah diuji coba oleh peneliti adalah skala perilaku

konsumtif dan skala kontrol diri.

1. Skala untuk mengungkap perilaku konsumtif

Terdapat 36 aitem yang diujikan oleh periset, Uji validitas mengatakan kalau 24 dari 36 aitem, spesialnya aitem dengan no dieliminasi 1, 2, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 16, 18, 20, 21, 22, 24, 28, 29, 30, 32, 34, 36. Sedangkan untuk data yang valid terdapat 12 aitem dari 36 aitem dengan nomor 3, 8, 15, 17, 19, 23, 25, 26, 27, 31, 33, 35. Valid atau tidaknya sebuah aitem didukung oleh pernyataan Azwar (2007) ialah batasan minimum koefisien korelasi aitem total pada aitem yang dinyatakan valid yang setara dengan 0,30; tetapi batasan kriteria bisa diturunkan jadi 0,25 bila jumlah butir yang lolos tidak penuh ambang batasan yang diinginkan.

Corrected item total correlation method digunakan dalam uji validitas, dimana barang yang sah wajib nampak lewat *corrected item total correlation* yang diperbaiki bersumber pada basis r senilai 0,25 dengan harga r bergerak dari 0,278-0,600. Buat menguji realibilitas, periset memakai metode Cronbach's Alpha. Koefisien reliabilitas Alpha Cronbach buat skala perilaku konsumtif merupakan 0,809. Bersumber pada penemuan tersebut, skala perilaku konsumtif bisa digunakan buat mengumpulkan informasi riset ini. Tabel di dasar mencantumkan poin skala sikap mengkonsumsi yang valid serta tidak valid.

Tabel 3. *Blueprint* Skala Perilaku Konsumtif

No	Aspek	Butir – Butir Pernyataan				Jumlah Sahih
		<i>Favourable</i>		<i>Unfavourable</i>		
		Sahih	Gugur	Sahih	Gugur	
1	Pembelian Impulsif	19, 25, 31	1, 7, 13	-	2, 10, 14, 20, 28, 32	3
2	Pemborosan	3, 8, 15, 26, 33	21	-	4, 11, 16, 22, 29, 34	5
3	Mencari Kesenangan	17, 23, 27, 35	5, 9	-	6, 12, 18, 24, 30, 36	4
Total		12	6	0	18	12

2. Skala untuk mengungkap kontrol diri

Terdapat 36 aitem yang diujikan oleh periset Uji validitas mengatakan kalau 24 dari

36 aitem, spesialnya aitem dengan no dieliminasi 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 13, 15, 17, 19, 20, 21, 25, 26, 27, 29, 30, 31, 33, 35. Sedangkan ntuk data yang valid terdapat 13 aitem dari 36 aitem dengan nomor 4, 11, 12, 14, 16, 18, 22, 23, 24, 28, 32, 34, 36. Valid atau tidaknya sebuah aitem didukung oleh pernyataan Azwar (2007) ialah batasan minimum koefisien korelasi aitem total pada aitem yang dinyatakan valid yang setara dengan 0,30; tetapi batasan kriteria bisa diturunkan jadi 0,25 bila jumlah butir yang lolos tidak penuh ambang batasan yang di idamkan

Corrected item total correlation method digunakan dalam uji validitas, dimana barang yang sah wajib nampak lewat *corrected item total correlation* yang diperbaiki bersumber pada basis r senilai 0,25 dengan harga r bergerak dari 0.407-0.689. Buat menguji realibilitas, periset memakai metode Cronbach's Alpha. Skala kontrol diri memperoleh koefisien realibilitas Cronbach's Alpha sebesar 0.854. Bersumber pada penemuan tersebut, nyatanya skala kontrol diri bisa digunakan buat mengumpulkan informasi buat riset ini. Item pada skala kontrol diri yang valid serta tidak valid tercantum pada tabel di bawah ini.

Tabel 4. *Blueprint* Skala Kontrol Diri

No	Aspek	Butir – Butir Pernyataan				Jumla h
		<i>Favourable</i>		<i>Unfavourable</i>		
		Sahih	Gugur	Sahih	Gugur	Sahih
1	Kontrol Perilaku	-	1, 7, 13, 19, 25, 31	14, 28, 32	2, 10, 20	3
2	Kontrol Kognitif	-	3, 8, 15, 21, 26, 33	4, 11, 16, 22, 34	29	5
3	Mengontrol Keputusan	23	5, 9, 17, 27, 35	12, 18, 24, 36	6, 30	5
Total		1	17	12	6	13

Pelaksanaan Penelitian

Penelitian dilakukan pada 27 Februari 2023 – 9 Maret 2023 terhadap 195 mahasiswa-mahasiswi yang masih aktif di Universitas Prima Indonesia jurusan akuntansi.

Skala riset yang sudah disusun ulang oleh periset serta diberikan kepada subjek dalam wujud *Googleform* digunakan buat pengumpulan informasi Penomoran skala baru ditunjukkan di dasar ini perilaku konsumtif serta skala kontrol diri :

Tabel 5. Penomoran Baru Skala Perilaku Konsumtif

No	Aspek-aspek	Butir-butir Pertanyaan		Jumlah Aitem
		<i>Favourable</i>	<i>Unfavourable</i>	
1	Pembelian Impulsif	9, 10, 12	-	3
2	Pemborosan	1, 2, 4, 7, 11	-	5
3	Mencari kesenangan	3, 5, 6, 8	-	4
Total		12	0	12

Tabel 6. Penomoran Baru Skala Kontrol Diri

No	Aspek-aspek	Butir-butir Pertanyaan		Jumlah Aitem
		<i>Favourable</i>	<i>Unfavourable</i>	
1	Kontrol Perilaku	-	6, 12, 13	3
2	Kontrol Kognitif	-	3, 7, 8, 9, 10	5
3	Mengontrol Keputusan	11	1, 2, 4, 5	5
Total		1	12	13

Bersumber pada tabel di atas, skala yang digunakan dalam riset merupakan skala perilaku konsumtif yang berjumlah 12 aitem serta skala kontrol diri berjumlah 13 aitem. Oleh sebab itu, jumlah totalitas aitem yang digunakan dalam riset ini sebanyak 40 statment Skala riset berbentuk *googleform* yang berisi informasi diri subjek. Setelah itu tiap aitem yang diisi oleh subjek diolah dengan aplikasi SPSS buat menganalisis informasi data.

Hasil Analisis Data

Metode korelasi *Product Moment* dari Pearson digunakan selaku tata cara analisis informasi dalam riset ini. *Product Moment* digunakan buat memastikan angka yang menampilkan seberapa kokoh ikatan sesuatu variabel dengan variabel yang lain (Umar,

Copyright @ Diny Atrizka, Gabriela Sihol Marito Simanjuntak, Tata Kaban, Angela Koka,

Tarawana Aritonang

2011). Program *SPSS 29 for Windows* digunakan buat analisis informasi.

Berikut ini merupakan catatan gabung data yang dikumpulkan buat uji asumsi:

1. Uji Normalitas

Metode Kolmogorov-Smirnov ialah salah satu dari sebagian metode uji normalitas informasi yang digunakan buat mengenali apakah informasi berdistribusi wajar/normal ataupun tidak. Apakah informasi terdistribusi tertib ataupun tidak, uji normalitas digunakan buat memperhitungkan normalitas variabel yang diteliti (Sugiyono, 2010). Uji Kolmogorov- Smirnov mensyaratkan informasi yang digunakan dalam riset berdistribusi wajar bila nilai signifikansi lebih besar dari 0,05. Tetapi informasi yang digunakan tidak berdistribusi wajar bila nilai signifikansinya kurang dari 0,05.

Tabel 7. Hasil Uji Normalitas

SD	KS-Z	Sig.	P	Keterangan
6.508	0.104	0.2	$P > 0.05$	Sebaran Normal

2. Uji Linearitas

Untuk memastikan apakah sesuatu variabel linier ataupun tidak, pakai uji linieritas. Dengan catatan kalau ada ikatan linier antara variabel (X) serta variabel (Y) bila nilai signifikansinya lebih kecil ataupun sama dengan 0,05, serta ikatan tidak linier terjalin bila nilai signifikansinya lebih besar ataupun sama dengan 0,05. Perihal yang sama pula dikatakan oleh Sugiono serta Susanto (2015), yang mencatat kalau uji linearitas bisa digunakan buat mengenali apakah variabel dependen serta variabel independen mempunyai ikatan linier ataupun tidak.

Bersumber pada penemuan uji linieritas dikenal kalau variabel riset dalam perihal ini kontrol diri serta perilaku konsumtif mempunyai nilai signifikansi sebesar 0,01 ataupun kurang 0,05 hingga bisa disimpulkan kalau ikatan antara variabel kontrol diri dengan perilaku konsumtif belanja online mempunyai ikatan yang linear. Berikut hasil uji linearitas.

Tabel 8. Hasil Uji Linearitas

Variabel	P	Keterangan
Perilaku Konsumtif Kontrol Diri	0.01	Linear ($P < 0,05$)

3. Hasil Uji Hipotesis

Uji hipotesis dicoba sehabis bukti-bukti diterima dari uji anggapan tanggapan Buat mengenali terdapat tidaknya ikatan antara kedua variabel tersebut dicoba pengujian hipotesis. Sudah dibuktikan lewat pengujian hipotesis dengan SPSS 29.0 for Windows kalau kontrol diri serta sikap mengkonsumsi bersama berhubungan. Bersumber pada hasil uji korelasi satu sisi Pearson, ditentukan koefisien korelasi, $r_{xy} = 0,653$ dengan $p = 0,001$.

Perihal ini menampilkan kalau terdapat ikatan yang kokoh antara kerutinan konsumsi serta menahan diri. Sementara itu kala kontrol diri melemah, mengkonsumsi lebih banyak terjalin. Kebalikannya terus menjadi banyak kontrol yang ditunjukkan, terus menjadi sedikit perilaku konsumtif yang ditampilkan.

Tabel 9. Hasil Uji Korelasi

Analisis	<i>Pearson Correlation</i>	Signifikansi (p)
Korelasi	0.653	0.001

3.1 Perbandingan nilai empirik dan nilai hipotetik variabel penelitian Nilai rata-rata hipotetik

a. Kontrol diri

Instrumen ini memakai skala Likert 12 item, dengan nilai jawaban paling tinggi merupakan 4 serta nilai jawaban terendah merupakan 1, sehingga nilai hipotesis tipikal merupakan $\{(12 \times 1) + (12 \times 4)\}$:

$$2 = 30.$$

b. Perilaku konsumtif

Alat Perlengkapan ini memakai skala likert 13 item, dengan nilai reaksi paling tinggi 4 serta nilai reaksi terendah 1, sehingga nilai rata-ratanya ialah $\{(13 \times 1) + (13 \times 4)\}$: $2 = 32,5$.

Tabel 10. Perbandingan Nilai Empirik dan Hipotetik Variabel Penelitian

Variabel	Nilai rata-rata	
	Hipotetik	Empirik
Kontrol diri	30	35,45
Perilaku konsumtif	32,5	31,44

Bersumber pada perbandingan yang terbuat pada tabel di atas, bisa ditarik kesimpulan berikut antara nilai rata-rata hipotetik serta nilai rata-rata empiris:

- a. Karena nilai rata-rata empiris variabel kontrol diri lebih besar dari rata-rata hipotetik, hingga bisa ditarik kesimpulan kalau kontrol diri besar
- b. Karena nilai rata-rata empiris variabel perilaku konsumtif lebih rendah dari rata-rata hipotetiknya, hingga bisa ditarik kesimpulan kalau perilaku konsumtif rendah.

Kategori data hasil penelitian

Kami pula hendak mengkaji pengkategorian skor variabel bersumber pada kelompok mata pelajaran, khususnya mahasiswa Fakultas Ekonomi, Program studi akuntansi, dalam riset ini. Tidak hanya itu, kami hendak mengklasifikasikan skor variabel subjek riset secara totalitas.

Kategorisasi variabel kontrol diri

Bersumber pada model distribusi wajar buat 3 tingkat skor variabel kontrol diri dipecah jadi sebagian jenis selaku berikut (Azwar, 2014):

Tabel 11. Norma Variabel Kontrol Diri

Rentang Nilai	Kategori
$X < 24$	Rendah
$24 < X < 36$	Sedang
$X > 36$	Tinggi

Terdapat 12 item dalam skala, dengan skor 4 selaku yang paling tinggi serta skor 1 selaku yang terendah. $12 \times 1 = 12$ sampai $12 \times 4 = 48$ ialah rentang minimum-maksimum, sehingga $48 - 12 = 36$ merupakan luas jarak distribusi. Hasilnya, nilai rata-rata hipotetik (μ) sama dengan $(12 \times 1) + (12 \times 4) : 2 = 30$ buat tiap satuan standar deviasi ataupun $\sigma = 36/6 = 6$, hingga kategorinya ditunjukkan pada tabel di bawah ini:

Tabel 12. Hasil Skor Kontrol Diri

Rentang Nilai	Kategori	Frekuensi	Persentase
$X < 24$	Rendah	64	32,8%
$24 < X < 36$	Sedang	71	36,5%
$X > 36$	Tinggi	60	30,7%

Kategorisasi variabel perilaku konsumtif

Bersumber pada model distribusi wajar buat 3 tingkat skor variabel perilaku konsumtif dipecah jadi sebagian jenis selaku berikut (Azwar, 2014):

Tabel 13. Norma Variabel Perilaku Konsumtif

Rentang Nilai	Kategori
$X < 26$	Rendah
$26 < X < 39$	Sedang
$X > 39$	Tinggi

Terdapat 13 item pada skala, dengan 1 mewakili skor terendah serta 4 mewakili skor paling tinggi. Lebar spread merupakan $52 - 13 = 39$, dengan rentang minimum- maksimum merupakan $13 \times 1 = 13$ serta jangkauan maksimum merupakan $13 \times 4 = 52$. Dengan demikian, merupakan $= 39/6 = 6,5$ buat tiap satuan standar deviasi ataupun σ . nilai rata-rata hipotetik (μ) $\{(13 \times 1) + (13 \times 4)\} : 2 = 32,5$. Jenis tersebut berikutnya bisa dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 14. Hasil Skor Perilaku Konsumtif

Rentang Nilai	Kategori	Frekuensi	Persentase
$X < 26$	Rendah	62	31,7%
$26 < X < 39$	Sedang	88	45,1%
$X > 39$	Tinggi	45	23,2%

Tabel 15. Sumbangan Efektif

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,653	0,426	0,423	4,944

Bisa dilihat kalau nilai R Square merupakan 0,426 bersumber pada tabel di atas. Berdasarkan nilai ini, kontrol diri bertanggung jawab atas 42,6 persen perilaku konsumtif, dengan 57,4 persen sisanya dipengaruhi oleh aspek yang tidak ditentukan.

Pembahasan

Uji koefisien korelasi Product Moment menampilkan terdapatnya ikatan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif, dengan nilai sig (0,000) serta koefisien determinasi

sebesar 0,653 ($p < 0,05$) pada 195 siswa yang menajaki riset Dari hasil analisis ikatan yang dicoba diperoleh informasi ada 60 (30,7%) orang mahasiswa dengan kontrol diri yang besar serta ada 62 (31,7%) mahasiswa dengan perilaku konsumtif yang rendah. Sebaliknya mahasiswa yang mempunyai kontrol diri rendah sebanyak 64 (32,8%) orang serta sebanyak 45 (23,2%) orang mahasiswa dengan perilaku konsumtif yang besar Hasil pengujian hipotesis dengan uji korelasi Pearson menampilkan kalau hipotesis alternatif (H_a) diterima serta hipotesis nol (H_0) ditolak. Bagi Berdasarkan interpretasi ini, kontrol diri mempunyai akibat yang signifikan terhadap sikap mengkonsumsi online. 30,7% perilaku konsumtif mahasiswa dipengaruhi oleh variabel kontrol diri, serta 69,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam riset ini.

Riset Anggraini (2019) lebih dahulu menampilkan kalau kontrol diri serta mengkonsumsi belanja online di golongan perempuan berusia muda mempunyai ikatan yang signifikan. Dampak negatif ini berarti kalau perilaku konsumtif seseorang perempuan menyusut secara sepadan dengan tingkatan kontrol dirinya di masa dewasanya.

Kebalikannya perilaku konsumtif perempuan bertambah secara sepadan dengan minimnya kontrol diri mereka di masa dewasa. Riset ini sependapat dengan penemuan Tripambudi serta Indrawati (2018) yang menciptakan terdapatnya ikatan negatif yang signifikan antara variabel kontrol diri dengan variabel perilaku konsumtif pembelian gadget pada mahasiswa Universitas Diponegoro jurusan metode industri. Tujuan ini menyiratkan kalau terus menjadi besar ketenangan siswa, terus menjadi rendah sikap destruktif dalam membeli perlengkapan Di sisi lain, mahasiswa Universitas Diponegoro jurusan metode industri cenderung lebih banyak membelanjakan uangnya buat membeli gadget kala kurang mempunyai kontrol diri.

Ada ikatan yang signifikan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa fakultas ekonomi program studi akuntansi Universitas Prima Indonesia, cocok dengan penemuan informasi yang dikumpulkan serta riset lebih dahulu Penemuan riset ini sejalan dengan riset lebih dahulu oleh Anggraeni serta Mariyanti (2014), yang menciptakan korelasi negatif antara kontrol diri mahasiswi Universitas Esa Unggul dengan kecenderungan mereka buat konsumsi Perihal ini menampilkan kalau kontrol diri yang lebih besar menciptakan sikap yang kurang konsumtif, sebaliknya kontrol diri yang kurang menciptakan sikap yang lebih konsumtif.

SIMPULAN

Sesuai dengan hasil data yang diperoleh dan rumusan masalah yang telah dijawab pada pembahasan, dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara

kontrol diri dengan perilaku konsumtif mahasiswa fakultas ekonomi program studi akuntansi Universitas Prima Indonesia.

Pengaruh ini bersifat negatif, yang artinya semakin tinggi kontrol diri seorang mahasiswa maka semakin rendah pula perilaku konsumtifnya. Begitupun sebaliknya, semakin rendah kontrol diri pada wanita usia dewasa awal maka semakin tinggi perilaku konsumtifnya. Dengan kata lain, hasil uji hipotesis dalam penelitian ini adalah Hipotesis no (Ho) ditolak dan Hipotesis alternatif (Ha) diterima. Kontrol diri menyumbang pengaruh sebesar 42,6% terhadap perilaku konsumtif dan sisanya merupakan variabel yang memengaruhi perilaku konsumtif namun tidak diteliti dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggreini. R., & Mariyanti. S. (2014). Hubungan Antara Kontrol Diri Dan Perilaku Konsumtif Mahasiswi Universitas Esa Unggul. *Jurnal Psikologi* Vol.12 Nomor 1.
- Arikunto, S. (2010). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta
- Arisandy, D. (2017). Kontrol Diri Ditinjau Dari Impulsive Buying Pada Belanja Online. *Jurnal Ilmiah PSYCHE*, 11(1), 63–74.
- Bandungbergerak.id. (2022). Memicu Mahasiswa Semakin Konsumtif. Tersedia : <https://bandungbergerak.id/article/detail/2033/e-commerce-memicu-mahasiswa-semakin-konsumtif>. Diakses 31 Juli 2022.
- CNNIndonesia.com. (2021). Konsumen *Online* RI Melonjak 88 Persen Pada 2021. Tersedia : <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20211229141536-92-740093/konsumen-belanja-online-ri-melonjak-88-persen-pada-2021>. Diakses 31 Juli 2022
- Dewandari, B.P., & Putri, E.T. (2021). Pengaruh Citra Tubuh dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif pada Wanita Dewasa Awal di Kota Samarinda, *Psikoborneo: Jurnal Ilmiah Psikologi*, 9(2), p. 402.
- Endrianto, & Catriyona. (2014). Hubungan Antara Self Control dan Prokrastinasi Akademik Berdasarkan TMT. *Jurnal Ilmiah*, 3(1), 1–11.
- Ghufron, M.N., & Risnawita, R. (2011). *Teori-teori Psikologi*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Harahap, J. Y. (2017). Hubungan antara kontrol diri dengan ketergantungan internet di pustaka digital Perpustakaan Daerah Medan. *JURNAL EDUKASI: Jurnal Bimbingan Konseling*, 3(2), 131–145.
- Heale, R., & Twycross, A. (2015). Validity and reliability in quantitative studies. *Evidence Based Nursing*, 18(3), 66–67. <https://doi.org/10.1136/eb-2015-102129>
- Heni, S. A (2013). Hubungan Antara Kontrol Diri Dan Syukur Dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja Sma It Abu Bakar Yogyakarta. *Empathy Jurnal Fakultas Psikologi*, 2(1).

