

**PENGARUH *SELF CONTROL* TERHADAP PERILAKU
KONSUMTIF BELANJA *ONLINE* PADA MAHASISWA
BIMBINGAN DAN KONSELING ISLAM (BKI) IAIN PALOPO**

Skripsi

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Sosial (S,Sos) pada Program Studi Bimbingan dan Konseling Islam Fakultas
Ushuluddin, Adab, dan Dawah Institut Agama Islam Negeri Palopo*



**PROGRAM STUDI BIMBINGAN DAN KONSELING ISLAM
FAKULTAS USHULUDDIN ADAB DAN DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO**

2022

**PENGARUH *SELF CONTROL* TERHADAP PERILAKU
KONSUMTIF BELANJA *ONLINE* PADA MAHASISWA
BIMBINGAN DAN KONSELING ISLAM (BKI) IAIN PALOPO**

Skripsi

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Sosial (S.Sos) pada Program Studi Bimbingan dan Konseling Islam Fakultas
Ushuluddin, Adab dan Dawah Institute Agama Islam Negeri Palopo*



- 1. Dr. Baso Hasyim, M.Sos.I.**
- 2. Amrul Aysar Ahsan, S.Pd.I.,M.Si.**

**PROGRAM STUDI BIMBINGAN DAN KONSELING ISLAM
FAKULTAS USHULUDDIN ADAB DAN DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO**

2022

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nikmah
NIM : 17 0103 0053
Fakultas : Ushuluddin, Adab, dan Dakwah
Program Studi : Bimbingan dan Konseling Islam

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan dan atau kesalahan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Bilamana dikemudian hari pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia/menerima sanksi administratif atas perbuatan tersebut dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya dibatalkan.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 5 Oktober 2022
Yang membuat pernyataan,



Nikmah
Nim : 17 0103 0053

HALAMAN PENGESAHAN


Skripsi berjudul “*Pengaruh Self Control terhadap Perilaku Konsumtif Belanja Online pada Mahasiswa Bimbingan dan Konseling Islam (BKI) IAIN Palopo*” yang ditulis oleh Nikmah, Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 17 0103 0053, mahasiswa program studi *Bimbingan dan Konseling Islam, Fakultas Ushuluddin, Adab, dan Dakwah*, Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari *Rabu*, tanggal *19 Oktober 2022*, bertepatan dengan *23 Rabiul Awal 1444 Hijriah* telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan tim penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar *Sarjana Sosial (S.Sos)*

Palopo, 25 Oktober 2022

TIM PENGUJI

- | | | |
|--------------------------------------|-------------------|---|
| 1. Dr. Masmuddin, M.Ag. | Ketua Sidang | () |
| 2. Dr. Baso Hasyim, M.Sos.I. | Sekretaris Sidang | () |
| 3. Dr. Syahrudin, M.H.I. | Penguji I | () |
| 4. Jumriani, S.Sos., M.I.Kom. | Penguji II | () |
| 5. Dr. Baso Hasyim, M.Sos.I. | Pembimbing I | () |
| 6. Amrul Aysar Ahsan, S.Pd.i., M.Si. | Pembimbing II | () |

Mengetahui


Ketua Program Studi
Bimbingan dan Konseling Islam
Dr. Masmuddin, M.Ag.
NIP.19600318 198703 1 004


Ketua Program Studi
Bimbingan dan Konseling Islam
Dr. Subekti Masri, M.Sos.I
NIP.19790525 200901 1 018

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَاصْحَابِهِ

أَجْمَعِينَ. اما بعد

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah swt. yang telah menganugerahkan rahmat, hidayat serta kekuatan lahir dan batin, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Pengaruh *Self Control* Terhadap Perilaku Konsumtif Belanja *Online* pada Mahasiswa Bimbingan dan Konseling Islam IAIN Palopo” setelah melalui proses yang panjang.

Salawat dan salam kepada Nabi Muhammad saw. kepada para keluarga, sahabat dan pengikut-pengikutnya. Skripsi ini disusun sebagai syarat yang harus diselesaikan, guna memperoleh gelar sarjana sosial dalam bidang bimbingan dan konseling Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Penulisan skripsi ini dapat terselesaikan berkat bantuan, bimbingan serta dorongan dari banyak pihak walaupun penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu. Penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada orang tuaku tercinta Ayahanda Lukman dan Ibu Nurmiyani, yang telah mengasuh dan mendidik penulis dengan penuh kasih sayang sejak kecil hingga sekarang, dan segala yang telah diberikan kepada anak-anaknya serta semua saudara dan saudariku yang selama ini membantu dan mendoakanku semoga Allah swt. mengumpulkan kita semua di

surga-Nya kelak, dan tak lupa pula penulis juga mengucapkan terima kasih yang tak terhingga dengan penuh ketulusan hati dan keikhlasan, kepada:

1. Prof. Dr. Abdul Pirol, M.Ag. selaku Rektor IAIN Palopo, beserta Wakil Rektor I, II dan III IAIN Palopo.
2. Dr. Masmuddin, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah IAIN Palopo beserta Bapak Wali Dekan I, II dan III Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah.
3. Dr. Subekti Masri, S.Sos.I., M.Sos.I. selaku Ketua Program Studi Bimbingan dan Konseling Islam IAIN Palopo beserta staf yang membantu dan mengarahkan dalam penyelesaian skripsi.
4. Dr. Baso Hasyim, M.Sos.I. dan Amrul Aysar Ahsan, S.Pd.I.,M.Si. selaku pembimbing I dan pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, masukan dan pengarahan dalam rangka penyelesaian skripsi.
5. Dr. Syahrudin, M.H.I dan Jumriani, S.Sos.,M.I.Kom. selaku penguji I dan penguji II yang telah memberikan bimbingan, masukan dan pengarahan dalam rangka penyelesaian skripsi.
6. Hadarna, S.Ag.,M.Th.I selaku Dosen Penasehat Akademik.
7. Seluruh Dosen beserta staf pegawai IAIN Palopo yang telah mendidik penulisan selama berada di IAIN Palopo dan memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.
8. Madehang, S.Ag., M.Pd. selaku Kepala Unit Perpustakaan beserta karyawan dan karyawan dalam ruang lingkup IAIN Palopo yang telah banyak

membantu khususnya dalam mengumpulkan literatur yang berkaitan dengan pembahasan skripsi ini.

9. Kepada semua teman seperjuang mahasiswa program studi Bimbingan dan Konseling Islam IAIN Palopo Angkatan 2017. (Khususnya kelas BKI B) yang selama ini membantu dan selalu memberikan saran dalam penyusunan skripsi ini.

Teriring do'a semoga kebaikan dan pengorbanan mereka mendapatkan pahala yang tak terhingga dari Allah swt dan semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi agama, nusa dan bangsa.



Palopo, 5 Oktober 2022

Nikmah

PEDOMAN TRASLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

A. Transliterasi Arab-Latin

Daftar huruf Bahasa arab dan transliterasinya ke dalam huruf latin dapat dilihat pada tabel berikut:

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ṡa	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	ḏal	ḏ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	ṡad	ṡ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḏad	ḏ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṡa	ṡ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ḏa	ḏ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	apostrof terbalik
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	,	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (').

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	<i>Fathah</i>	A	A
ِ	Kasrah	I	I
ُ	ḍamah	U	U


3. Penulisan Kata Arab yang Lazim Digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata al-Qur'an (dari *al-Qur'ān*), Alhamdulillah, dan munaqasyah. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh:

Syarḥ al-Arba'īn al-Nawāwī

B. Daftar Singkatan dan Simbol

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:



swt.	= <i>subhanahu wa ta 'ālā</i>
saw.	= <i>sallallahu 'alaihi wa sallam</i>
QS	= Qur'an Surah
IAIN	= Institut agama Islam Negeri
FUAD	= Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah
BKI	= Bimbingan dan Konseling Islam
SPSS	= <i>Statistical Package for Social Sciene</i>
x	= kali
-	= kurang
<	= kurang dari
>	= lebih dari
=	= sama dengan
X	= Variabel
Y	= Variabel
%	= Persen
H ₀	= Hipotesis nol
H ₁	= Hipotesis satu
N	= Jumlah subjek atau responden
e	= epsilon (standar error)

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iii
PRAKATA	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN SINGKATAN	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR AYAT	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR BAGAN	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
BAB II KAJIAN TEORI	10
A. Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan	10
B. Landasan Teori	12
C. Perspektif Islam	26
D. Kerangka Pikir	31
E. Hipotesis Penelitian	32
BAB III METODE PENELITIAN	34
A. Jenis Penelitian	34
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	34
C. Definisi Operasional	35
D. Populasi dan Sampel	36
E. Teknik Pengumpulan Data	38
F. Instrumen Penelitian	38
G. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen	40
H. Teknik Analisis Data	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	45
A. Hasil Penelitian	45
B. Pembahasan	56

BAB V PENUTUP	59
A. Kesimpulan	59
B. Saran.....	59
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



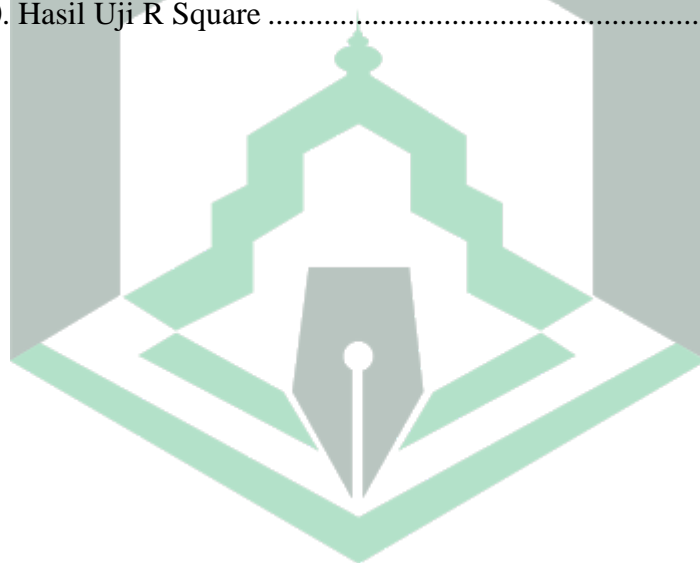
DAFTAR AYAT

Kutipan Ayat QS. Al-Isra'/17:27	2
Kutipan Ayat QS. Al-Furqan/25:67	27
Kutipan Ayat QS. Al-Hasyr/59:18.....	29



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel.....	35
Tabel 3.2 Skala Likert.....	39
Tabel 3.3 Kisi-kisi Kuesioner <i>Self Control</i>	39
Tabel 3.4 Kisi-kisi Kuesioner Perilaku Konsumtif.....	40
Tabel 3.5 Validator Instrumen Penelitian.....	41
Tabel 4.1 Dosen Program Studi Bimbingan dan Konseling Islam.....	46
Tabel 4.2 Ruang Ketua Prodi Bimbingan dan Konseling Islam.....	46
Tabel 4.3 Hasil Validasi Variabel X <i>Self Control</i>	48
Tabel 4.4 Hasil Validasi Variabel Y Perilaku Konsumtif.....	49
Tabel 4.5. Hasil Reliabilitas Variabel X dan Y.....	51
Tabel 4.6. Hasil Uji Normalitas.....	52
Tabel 4.7. Hasil Uji Linearitas.....	53
Tabel 4.8. Hasil Uji Regresi Sederhana.....	53
Tabel 4.9. Hasil Uji Hipotesis.....	55
Tabel 4.10. Hasil Uji R Square.....	55



DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1 Kerangka Pikir	33
--------------------------------	----



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1: Angket Penelitian
- Lampiran 2: Kuesioner Penelitian
- Lampiran 3: Data Kuesioner Responden
- Lampiran 4: Lembar Validasi
- Lampiran 5: Hasil Uji Asumsi Klasik
- Lampiran 6: Uji Regresi Sederhana
- Lampiran 7: Uji Koefisien Determinasi
- Lampiran 8: Daftar Riwayat Hidup



ABSTRAK

Nikmah, 2022. “*Pengaruh Self Control terhadap Perilaku Konsumtif Belanja Online pada Mahasiswa Bimbingan dan Konseling Islam, IAIN Palopo*”. Skripsi Program Studi Bimbingan dan Konseling Islam Fakultas Ushuluddin, Adab, dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri Palopo. Dibimbing oleh Baso Hasyim dan Amrul Aysar Ahsan

Skripsi ini membahas tentang Pengaruh *Self Control* terhadap Perilaku Konsumtif Belanja *Online* pada Mahasiswa. Penelitian ini bertujuan: untuk mengetahui Pengaruh *Self Control* terhadap Perilaku Konsumtif Belanja *Online* pada Mahasiswa Bimbingan dan Konseling Islam; untuk mengetahui besaran Pengaruh *Self Control* terhadap Perilaku Konsumtif Belanja *Online* pada Mahasiswa. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif dengan pendekatan psikologi dan pendekatan komunikasi. Populasinya adalah Mahasiswa Bimbingan dan Konseling Islam angkatan 2018-2020 yang terdiri dari 214 mahasiswa. Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan *Simple Random Sampling* dengan rumus Slovin. Sampel yang digunakan sebanyak 68 mahasiswa. Data diperoleh melalui Angket dan Observasi. Selanjutnya data penelitian ini dianalisis dengan menggunakan Regresi Sederhana. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: *Self Control* (X) berpengaruh terhadap Perilaku Konsumtif (Y). *Self Control* mempengaruhi Perilaku Konsumtif sebesar 18,1%. Sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dapat dijelaskan dalam penelitian ini.

Kata Kunci: *Self Control*, Perilaku Konsumtif, Belanja *Online*, Mahasiswa Bimbingan dan Konseling Islam

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perilaku adalah penerimaan sadar dan tidak sadar seseorang terhadap suatu tindakan atau stimulus yang dapat diamati dan memiliki frekuensi, tujuan, dan durasi tertentu. Dalam biologi, perilaku adalah tindakan atau aktivitas organisme (mahluk hidup) yang bersangkutan. Oleh karena itu, dari sudut pandang biologis, semua makhluk hidup, mulai dari hewan, tumbuhan, hingga manusia, memiliki perilaku karena memiliki aktivitas masing-masing.¹ Dari sini dapat kita simpulkan bahwa perilaku manusia pada hakikatnya adalah kegiatan atau perilaku manusia itu sendiri, antara lain bersosialisasi, makan dan lain-lain.

Perilaku manusia pada dasarnya dipengaruhi oleh dua faktor yaitu internal dan eksternal. Faktor internal adalah faktor genetik yang diturunkan dari orang tua, dan faktor eksternal dapat berupa rangsangan dari lingkungan seperti lingkungan keluarga, sekolah, atau masyarakat, dari faktor inilah yang menyebabkan sehingga individu memiliki perilaku yang berbeda.

Pada saat ini gaya hidup dan kebiasaan masyarakat mengikuti perkembangan zaman, dimana hidup masyarakat yang dulunya bersikap sederhana sekarang menjadi berlebihan dan itu menjurus pada perilaku konsumtif. Hampir diseluruh lapisan masyarakat pola hidup konsumtif seperti ini terjadi, tidak lain pada mahasiswa yang masih tergolong pada masa remaja, terutama mereka yang

¹Prof. Dr. Soekidjo Notoadmojo, *Konsep Perilaku Kesehatan*, (Jakarta:Rineka Cipta, 2003), h. 54.

sedang menempuh pendidikan dan tinggal di kota-kota besar.

Perilaku konsumtif menurut Triyaningsih, perilaku membeli dan menggunakan barang dimana individu sebagai konsumen cenderung mengkonsumsi sesuatu yang tidak terkendali dan tanpa pertimbangan rasional, lebih menekankan pada faktor keinginan daripada faktor kebutuhan.² Gaya hidup yang semakin modern mendorong terjadinya perubahan sosial bagi mahasiswa. Gaya hidup modis, penampilan sempurna, fasilitas hiburan yang cukup, individu menjadi terbiasa dengan gaya hidup boros, dan pergaulan bebas dan mahasiswa cenderung memiliki gaya hidup hedonis yang melupakan tujuan awal mereka untuk menuntut ilmu. Gaya hidup hedonis adalah pandangan hidup yang menganggap bahwa kesenangan dan kenikmatan materi adalah tujuan utama, seperti bersenang-senang dan pergaulan, karena mereka menganggap hidup hanya sekali.³

Dalam Islam pun kita diperintahkan untuk tidak berperilaku boros karena perilaku boros merupakan perbuatan yang tidak terpuji, sebagaimana yang telah dijelaskan dalam QS. Al-Isrā'/17:27 yang berbunyi:

²Triyaningsih, 2011. Dampak online marketing facebook terhadap perilaku konsumtif masyarakat. *Jurnal Ekonomi dan Keirausahaan*.11. 172-177.

³Hawani, Gaya Hidup Mahasiswa yang Tinggal di Rumah Kos Studi di Perumahan Bukit Sitrah Sanrego, "*Skripsi*" (Makassar: Fakultas Ushuluddin Filsafat Dan Politik UIN Alauddin, 2011), h. 2.

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ۗ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ ۚ

كَفُورًا ﴿٢٧﴾

Terjemahnya:

“Sesungguhnya orang-orang yang pemboros itu adalah saudara setan dan setan itu sangat ingkar kepada Tuhannya.”⁴

Menurut M. Quraish Shihab, beliau menafsirkan surah Al-Isrā’ ayat 27 dalam bukunya yang berjudul “*Tafsir Al-Misbah*” yaitu sesungguhnya para pemboros, yakni yang menghamburkan harta bukan pada tempatnya, adalah saudara-saudara dan sifatnya sama seperti setan, sedangkan setan sangat ingkar terhadap Tuhannya. Karena orang yang menghambur-hamburkan harta secara berlebihan (boros) adalah saudara-saudara setan. Mereka menerima godaan manakala setan-setan memperdaya mereka agar terjerumus dalam kerusakan dan membelanjakan harta secara tidak benar. Kebiasaan setan adalah selalu kufur terhadap nikmat Tuhan. Demikian pula kawannya, akan sama seperti sifat setan.⁵

Melihat keinginan berbelanja masyarakat yang sangat tinggi dan berkembang pesat, mendorong perusahaan untuk bersaing dalam persaingan bisnis supaya memenangkan persaingan pasar, dan pada saat yang sama perusahaan mengembangkan produk baru yang lebih beragam. supaya tidak ketinggalan dengan produk lain. Menarik pelanggan potensial adalah salah satu

⁴Al-Qur’an dan Terjemahan, Kementerian Agama Republik Indonesia, (Bandung: Sigma, 2014) 17

⁵Laela Nur Insani, Perilaku Konsumtif Mahasiswa di Kampus II Universitas Islam Negeri Alauddin Samata Gowa, “*Skripsi*” (Makassar: Fakultas Ushuluddin, Filsafat, dan Politik UIN Alauddin, 2017), h. 3

tujuan dari setiap strategi pemasaran. Konsumen juga tertarik untuk mendapatkan barang dan jasa yang mereka inginkan berdasarkan *trend* yang ada.

Perilaku konsumtif ini dapat mengakar di dalam gaya hidup individu menjadi gaya hidup konsumtif. Gaya hidup konsumtif ini harus ditunjang dengan kekuatan finansial yang memadai. Apabila tingkat keuangan tidak memadai maka individu bisa saja melakukan segala macam cara yang tidak sehat dan ini bisa menciptakan masalah yang lebih besar. Dimulai dengan pola kerja berlebihan yang tidak sehat atau dengan menggunakan cara cepat seperti berhutang, berbohong dan yang lebih fatal adalah korupsi. Sehingga, perilaku ini akan berdampak pada perekonomian, sosial, etika bahkan psikologis.⁶

Kenyataan menunjukkan bahwa perilaku konsumtif sangat dominan di kalangan remaja. Sumartono mengatakan ada beberapa alasan mengapa perilaku konsumtif remaja lebih menular. Hal itu dikarenakan remaja secara mental masih berusaha mencari jati diri dan sangat sensitif terhadap pengaruh luar.⁷ Hal ini sesuai dengan pendapat Desmita bahwa individu yang memasuki masa kuliah rata-rata berusia 18-21 tahun dan termasuk dalam tahap perkembangan remaja akhir.⁸

⁶Widodo. Hubungan Antara *Self-Monitoring* Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Surakarta, "*Skripsi*" (Surakarta Universitas Muhammadiyah Surakarta. 2016)

⁷Ali Imron Fuadi. Hubungan Antara Control Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa/I Psikologi Di Universitas Medan Are, "*Skripsi*" (Medan Universitas Medan Area. 2018)

⁸Febri Fajarani, Nuristighfari Masri Khaerani. "Keletakan Aman Relegiusitas Dan Kematangan Emosi Pada Remaja," *Jurnal Psikologi Integratif*, 2(Januari 2014), 22-29

Membeli produk secara *online* saat ini sangat populer, termasuk di kalangan mahasiswa. Mahasiswa bebas memilih barang kesukaannya, sehingga mereka berlomba-lomba untuk tampil menarik dan memakai barang yang *trend* agar terlihat menarik.

Belanja *online* saat ini bukan lagi sesuatu yang asing bagi masyarakat Indonesia, terutama bagi mahasiswa, baik yang kesehariannya menggunakan internet ataupun tidak. Belanja *online* adalah transaksi antara penjual dan pembeli melalui aplikasi diperangkat elektronik seperti *handphone* atau komputer dengan menggunakan jaringan internet.⁹ Dengan adanya belanja *online* ini dapat memudahkan dan memberikan kenyamanan kepada para pelanggan pada saat mengunjungi toko, dan mereka bisa melakukan pembayaran melalui *handphone*, *cash on delivery (COD)* atau transaksi melalui kartu ATM.

Mahasiswa merupakan bagian dari masyarakat yang sangat dekat dengan penggunaan internet. Belanja *online* ini memudahkan mahasiswa pada saat berbelanja karena dapat diakses diberbagai sosial media dan web. Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Kompas menemukan fakta bahwa pada tahun 2012, 19,9% mahasiswa tertarik pada belanja *online*.

Dengan mudahnya akses belanja *online* dengan tawaran harga yang lebih fantastis, mereka cenderung berperilaku konsumtif untuk mengikuti *trend*, menghabiskan uang mereka untuk membeli produk yang menunjang penampilan mereka. Banyak mahasiswa saat ini percaya bahwa kebutuhan mereka terpenuhi akan meningkatkan status sosial mereka dan kekaguman rekan-rekan mereka. Kehidupan kampus dapat membentuk gaya hidup yang khas dikalangan

⁹Agus Sri Iswiyanti, "Analisi Tingkat Belanja Online Dikalangan Mahasiswa Universitas Gunadarma," *Jurnal Inovasi Penelitian* 2, no. 2 (Juli 2021), 393

mahasiswa yang mengalami perubahan sosial budaya yang tinggi sehingga setiap individu dapat mempertahankan pola konsumtifnya.¹⁰

Setiap individu berlomba-lomba dalam mengikuti sebuah *trend*, meskipun hanya sekedar untuk mencoba. Tidak sedikit pada mahasiswa bimbingan dan konseling Islam IAIN Palopo yang mengikuti *trend*, karena dengan mengikuti *trend*, mereka merasa lebih percaya diri dalam berpenampilan dan tidak merasa ketinggalan dengan *trend-trend* yang ada.

Sesuai data yang telah diperoleh, peneliti menemukan bahwa dari keseluruhan sampel yang berjumlah 68 mahasiswa, sekitar 64,70% atau sekitar 44 mahasiswa yang berperilaku konsumtif. Sedangkan 35,30% atau sekitar 24 mahasiswa yang jarang atau tidak berperilaku konsumtif. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar mahasiswa Bimbingan dan Konseling Islam berperilaku konsumtif.

Dari hasil observasi peneliti, banyak mahasiswa yang melakukan perilaku konsumtif karena mereka merasa senang dan ada kepuasan tersendiri ketika berbelanja. Dan mereka tidak merasa menyesal ketika melakukannya, adapun yang merasa menyesal karena setelah melakukannya mereka baru menyadari bahwa apa yang dilakukan itu salah, itu hanyalah kesenangan sesaat dan sama sekali tidak dibutuhkan hanya membuang-buang uangnya saja, dan kebanyakan dari mereka yang melakukan perilaku konsumtif itu masih menjadi tanggungan orang tua.

¹⁰Dikria, Okky dan Sri Umi Mintarti W., "JPE" Pengaruh Literasi Keuangan Dan Pengendalian Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang Angkatan 2013. no. 9(Februari 2016) h. 143-155

Kontrol diri adalah kemampuan individu yang reseptif untuk membaca diri sendiri dan keadaan lingkungan seseorang. Harlock berpendapat bahwa self control berkaitan dengan cara seorang individu mengendalikan emosi dan impuls dalam dirinya, kemampuan untuk menahan impuls dan perilaku impulsif. Kontrol diri, di sisi lain menurut Adeonaria, adalah keyakinan individu bahwa tindakannya bisa mempengaruhi perilakunya dan individu itu sendiri yang dapat mengendalikan tindakan itu.¹¹ Orang dengan pengendalian diri yang tinggi merasa dapat mengendalikan segala sesuatu yang berhubungan dengan tindakannya. Sebaliknya jika pengendalian diri rendah maka orang tersebut tidak mampu mengendalikan segala sesuatu yang berhubungan dengan perilakunya.

Pada mahasiswa psikologi di Universitas Medan Area telah ditemukan fakta bahwa self control memberikan sumbangan efektif sebesar 12,8% pada perilaku konsumtif. Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Indri Anggraini pada wanita usia dewasa awal yang menemukan fakta bahwa 16,5% kontrol diri berpengaruh terhadap perilaku konsumtif.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh dari *self control* terhadap perilaku konsumtif belanja *online* pada mahasiswa bimbingan dan konseling Islam?
2. Seberapa besar pengaruh *self control* terhadap perilaku konsumtif belanja *online* pada mahasiswa bimbingan dan konseling Islam?

¹¹Chondryna Latifun Nisa Pengaruh Kontrol Diri, Harga Diri Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Belanja Online Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang Angkatan 2015, "*Skripsi*" (Semarang: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang, 2017), h. 6

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh *self control* terhadap perilaku konsumtif belanja *online* pada mahasiswa bimbingan dan konseling Islam.
2. Untuk mengetahui besaran pengaruh *self control* terhadap perilaku konsumtif belanja *online* pada mahasiswa bimbingan dan konseling Islam.

D. Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini, peneliti berharap ini bisa memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritik

Secara teoritik besar harapan penelitian ini bisa memberikan wawasan atau kontribusi dalam ruang lingkup psikologi. kemudian juga dapat memberikan bukti empiris mengenai pengaruh *self control* terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa bimbingan dan konseling Islam (BKI).

2. Manfaat Praktis

a. Bagi subjek penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada para mahasiswa sebagai konsumen, bahwa *self control* sangat penting saat melakukan aktivitas berbelanja, baik secara online maupun secara langsung. Bagi konsumen yang belum atau sudah memiliki penghasilan sendiri. Sebisanya mungkin mementingkan kebutuhan dari pada keinginan semata yang berujung pada perilaku konsumtif.

b. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini mampu memberikan sumbangsi dan ilmu pengetahuan serta bisa menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya, dan memberikan manfaat bagi mahasiswa Bimbingan dan Konseling Islam IAIN Palopo.



BAB II

KAJIAN TEORI

A. Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan

1. Syifa Ulayya, Endah Mujiasih, “Hubungan Antara *Self Control* Dengan Perilaku Konsumtif Pengguna *E-Money* Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro”. Hasil penelitian ini mengatakan bahwa terdapat hubungan negatif antara *self control* dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa fakultas psikologi universitas diponegoro. *Self control* memberikan sumbangan efektif sebesar 68,9% dalam memprediksi perilaku konsumtif, sisanya sebesar 31,3%.¹² Penelitian yang dilakukan oleh Syifa Ulayya, Endah Mujiasih, berfokus pada Hubungan Antara *Self Control* Dengan Perilaku Konsumtif Pengguna *E-Money* Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro. Sedangkan peneliti berfokus pada pengaruh self kontrol terhadap perilaku konsumtif belanja *online* pada mahasiswa bimbingan dan konseling Islam. Persamaan dari penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang *self control* dan perilaku konsumtif.

2. Dewi Arum, Riza Noviana Khoirunnisa, “Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswi Psikologi Pengguna *E-Commerce* Shopee”. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi psikologi pengguna *E-Commerce* shopee, hal ini diketahui berdasarkan nilai

¹²Syifa Ulayya, Endah Mujiasih, “Hubungan Antara Self Control Dengan Perilaku Konsumtif Pengguna E-Money Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro” *Jurnal Empati* 9, no. 4 (Agustus 4, 2020): 271-279. <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/empati/article/view/28950>

signifikansi sebesar 0,00 ($p < 0,01$). Selain itu, diketahui pula nilai koefisien korelasi sebesar -0,633 dengan artian bahwa hubungan antara kedua variabel termasuk kuat dan negatif. Semakin rendah kontrol diri maka semakin tinggi perilaku konsumtif yang dimunculkan.¹³ Penelitian yang dilakukan oleh Dewi Arum, Riza Noviana Khoirunnisa, berfokus pada hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif Pada Mahasiswi Psikologi Pengguna *E-Commerce* Shopee. Sedangkan peneliti lebih berfokus pada pengaruh *self control* terhadap perilaku konsumtif belanja *online* pada mahasiswa bimbingan dan konseling Islam. Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang kontrol diri dan perilaku konsumtif dengan metode penelitian kuantitatif.

3. Muhammad Renaldy, Rooswita Santia Dewi, dan M. Syarif Hidayatullah, “Hubungan Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Konsumen *Online Shop* Melalui Sosial Media Pada Mahasiswa Program Studi Psikologi Universitas Lambung Mangkurat.” Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif konsumen online shop media sosial pada mahasiswa program studi psikologi universitas lambung mangkurat. Adapaun sumbangan efektif kontrol diri terhadap perilaku konsumtif diketahui sebesar 34,1% dengan demikian 65,9% lainnya merupakan faktor diluar kontrol diri.¹⁴ Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang *self*

¹³Arum, Riza Noviana Khoirunnisa, “Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswi Psikologi Pengguna E-Commerce Shopee,” *Jurnal Penelitian Psikologi*, 8, no. 9 (Agustus 2, 2021) 92<https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/character/article/view/42541>

¹⁴Muhammad Renaldy, Rooswita Santia Dewi, dan M. Syarif Hidayatullah, “Hubungan Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Konsumen *Online Shop* Melalui Sosial Media Pada

control atau kontrol diri dan perilaku konsumtif dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Perbedaannya dengan penelitian ini yaitu penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Renaldy, Rooswita Santia Dewi, dan M. Syarif Hidayatullah itu berfokus pada hubungan antara kontrol diri dan perilaku konsumtif, sedangkan peneliti ingin melihat pengaruh dari *self control* terhadap perilaku konsumtif.

B. Landasan Teori

1. *Self Control* (Kontrol Diri)
 - a. Pengertian *self control* (kontrol diri)

Self control adalah kemampuan seseorang untuk mengarahkan perilaku dan membatasi atau menahan perilaku impulsif. *Self control* berkaitan dengan bagaimana individu mengendalikan emosi dan impuls mereka. Kontrol emosi berarti menyadari situasi dengan bereaksi secara rasional dan menghindari reaksi berlebihan. Kontrol diri mewakili pilihan perkembangan kognitif individu untuk terlibat dalam perilaku yang dirancang untuk meningkatkan hasil dan tujuan tertentu yang diinginkan. Selanjutnya, pengendalian diri adalah kemampuan seseorang untuk melakukan apa saja yang diinginkannya tanpa terhalang oleh batas-batas kekuasaan dalam diri sendiri.¹⁵

Mahasiswa Program Studi Psikologi Universitas Lambung Mangkurat.” *Jurnal Kognisia* 1, no. 1 (februari 2018) 94, <http://ulm.ac.id/journals/index.php/kog/article/view/1462>

¹⁵Nurhajra, Pengaruh Self Control Dan Kemampuan Komunikasi Terhadap Perilaku Sosial Mahasiswa Jurusan Pendidikan Fisika Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan UIN Alauddin Makassar, “*Skripsi*” (Makassar: Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan UIN Alauddin Makassar, 2014), h. 3.

Banyak sekali teori yang dapat dikemukakan mengenai definisi *self control*. Dalam pandangan Chaplin pengendalian diri atau *self control* adalah kemampuan untuk mengendalikan tindakan seseorang, kemampuan untuk menahan atau mencegah impuls atau perilaku impulsif. Kami menyebutnya pengendalian internal, kemampuan untuk beradaptasi untuk mengendalikan tindakan seseorang. Pendapat Bandura dan Mischel yang dikutip oleh Carlson dengan hal serupa menyatakan bahwa kontrol diri adalah kemampuan individu untuk menanggapi suatu situasi. Thompson juga mengartikan kontrol diri sebagai suatu keyakinan bahwa seseorang dapat mencapai hasil-hasil yang diinginkan lewat tindakan diri sendiri. Karena itulah menurutnya perasaan dan kontrol diri dapat dipengaruhi oleh situasi, tetapi persepsi kontrol diri terletak pada pribadi orang tersebut, bukan pada situasi.¹⁶

Menurut Averill *self control* atau kontrol diri adalah kemampuan individu untuk memodifikasi perilaku, kemampuan individu dalam mengelolah informasi yang diinginkan dan yang tidak diinginkan, dan kemampuan individu untuk memilih salah satu tindakan berdasarkan sesuatu yang diyakini. Pengertian yang dikemukakan oleh Averill menitikberatkan pada seperangkat kemampuan mengatur dalam memilih tindakan yang sesuai dengan yang diyakini.¹⁷

Kontrol diri adalah kemampuan secara utuh (integratif) yang dilakukan individu dengan lingkungannya. Seseorang dengan kontrol diri yang tinggi

¹⁶B. Smet, *Psikologi Kesehatan* (Jakarta: PT. Grasindo, 1994), h. 38.

¹⁷Ramadona Dwi Marsela, Mamat Supriatna, "Theory, Practice & Research," *journal of innovative counseling* 3, no. 2, (Agustus 2019): 67 <http://journal.umtas.ac.id/index.php/innovativecounseling>

berperilaku tepat dalam berbagai situasi. Individu cenderung mengubah perilakunya sesuai dengan tuntutan keadaan sosial di sekitarnya. Dengan demikian, kita dapat mengatasi kesan yang diciptakan oleh perilaku kita dengan menjadi lebih tunduk pada perintah situasi, menjadi lebih fleksibel, dan memperlancar interaksi sosial. bersikap hangat dan terbuka. Pengendalian diri memainkan peran penting dalam membantu orang mengatasi keterbatasan kemampuan mereka, dan membantu mereka mengatasi berbagai hal yang keadaan eksternal dapat merugikan mereka.¹⁸

Dari berbagai definisi di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa *self control* adalah kemampuan individu untuk mengendalikan dan mengarahkan dorongan (impuls) yang ada untuk mencegah perilaku yang tidak diinginkan ke arah yang lebih positif.

b. Aspek-aspek *self control*

Menurut Averill terdapat tiga aspek *self control*, yaitu:

1) Kontrol perilaku adalah kesiediaan untuk memberikan tanggapan yang mempengaruhi atau mengubah situasi yang tidak menyenangkan. Kemampuan untuk mengontrol perilaku ini dibagi menjadi dua komponen:

a) Kemampuan mengatur pelaksanaan (*regulated administration*) merupakan kemampuan seseorang untuk memutuskan siapa yang mengontrol keadaan atau

¹⁸Nurhajra, Pengaruh Self Control Dan Kemampuan Komunikasi Terhadap Perilaku Social Mahasiswa Jurusan Pendidikan Fisika Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan UIN Alauddin Makassar, "*skripsi* " (Makassar: Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Alauddin Makassar, 2014), h. 11.

situasi. Jika individu menggunakan kemampuan dirinya dan tidak mampu, maka individu akan menggunakan sumber eksternal.

b) Kemampuan memodifikasi stimulus (*stimulus modifability*) merupakan kemampuan individu untuk mengatasi kapan dan bagaimana suatu stimulus yang tidak dikehendaki harus dihadapi.

2) Kontrol kognitif (*cognitive control*) ini adalah kemampuan individu untuk memproses informasi yang tidak diinginkan dengan menilai kejadian atau menghubungkannya dengan mengurangi tekanan.

3) Kontrol keputusan (*decisional control*) adalah kemampuan seseorang untuk memilih hasil dan tindakan berdasarkan apa yang dia yakini dan setuju. Pengendalian diri dalam mengambil keputusan berhasil ketika ada kesempatan, kebebasan, atau kemungkinan bagi individu untuk memilih dari berbagai kemungkinan tindakan.¹⁹

Menurut pandangan Goldfried dan Merbaum, kontrol diri diartikan sebagai suatu kemampuan untuk menyusun, membimbing, mengatur dan mengarahkan bentuk perilaku yang dapat membawa individu kearah konsekuensi positif.

Mahasiswa yang sadar akan potensi dirinya dan memiliki kemampuan mengelola diri dengan baik akan mengembangkan sikap positif kasih sayang, kebaikan, penghargaan terhadap hak, pendapat dan perbedaannya dengan orang lain yang secara fundamental berbeda dengan dirinya. Mahasiswa yang rukun

¹⁹Chondryna Latifun Nisa Pengaruh Kontrol Diri, Harga Diri Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Belanja Online Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang Angkatan 2015, "*Skripsi*" (Semarang: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang, 2017), h. 30

dengan dirinya dan lingkungan sosialnya dalam perkuliahan merasa puas dengan prestasinya (kepuasan kerja) karena menunjukkan keharmonisan dalam kehidupannya.²⁰

c. Indikator *Self Control*

Averill menurunkan aspek-aspek kontrol diri menjadi beberapa bagian yaitu²¹

1) Kemampuan mengontrol diri

Individu yang mampu mengontrol dirinya dengan baik akan mampu mengatur perilakunya sesuai dengan kemampuan dirinya dan bila tidak maka individu akan menggunakan sumber eksternal.

2) Kemampuan mengontrol stimulus

Kemampuan untuk mengetahui kapan dan bagaimana stimulus yang tidak diinginkan terjadi. Ada beberapa metode yang bisa anda gunakan. Artinya, terlibat dalam kegiatan yang dapat mencegah atau menghindari stimulus, menghentikan stimulus sebelum berakhir.

3) Kemampuan mengantisipasi peristiwa

Kemampuan individu untuk memproses informasi dengan menafsirkan, mengevaluasi, atau menggabungkan peristiwa dalam kerangka kognitif.

²⁰Intan Prastihastari Wijaya, "Efikasi Diri Akademik, Dukungan Sosial Orangtua dan Penyesuaian Diri Mahasiswa Dalam Perkuliahan" *Jurnal Persona* 1, no. 01 (2012), hlm. 7.

²¹Chondryna Latifun Nisa, Pengaruh Kontrol Diri, Harga Diri Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Belanja Online Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang Angkatan 2015, "*Skripsi*" (Semarang: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang, 2017), h. 32

Informasi yang dimiliki individu tentang situasi yang tidak menyenangkan memungkinkan dia untuk mengantisipasi situasi melalui penalaran objektif.

4) Kemampuan menafsirkan peristiwa

Penilaian individu adalah upaya untuk menilai dan menafsirkan secara subyektif suatu situasi, dengan mempertimbangkan aspek positifnya.

5) Kemampuan mengambil keputusan

Kemampuan seseorang untuk memilih tindakan berdasarkan apa yang dia yakini dan setuju. Kemampuan untuk mengontrol perilaku dengan baik ketika individu bebas memilih pilihan yang berbeda.

2. Perilaku konsumtif

a. Definisi perilaku konsumtif

Menurut Anggarasari, perilaku konsumtif adalah tindakan mengonsumsi dan membeli barang-barang yang kurang bermanfaat untuk memenuhi kebutuhan seseorang. Maka dari itu, ketika membeli barang, individu tidak lagi memperhatikan manfaatnya melainkan untuk memuaskan kebutuhan mereka sendiri. Orang tidak lagi mengenali kebutuhan mereka yang sebenarnya dan selalu tergoda untuk memuaskan keinginan mereka saat ini.²²

Lina dan Rosyid juga mengatakan bahwa perilaku konsumtif ini akan melekat pada seseorang bila membeli sesuatu di luar kebutuhan yang rasional. Karena jika membeli barang yang tidak diperlukan, berarti mereka sudah berada

²²Dina Amelia, Hubungan Antara Self Control Dengan Perilaku Konsumtif Belanja Online Pada Mahasiswa Psikologi Universitas Negeri Padang, "*Skripsi*" (Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Padang: 2019)

pada tingkat yang berlebihan. Menurut Lubis, perilaku konsumen tidak lagi didasarkan pada pertimbangan rasional, tetapi pada keinginan irasional.

Definisi ini didukung oleh pernyataan Munazzah bahwa tidak wajar seseorang berbelanja untuk kesenangan dari pada untuk kebutuhan, tanpa pemikiran rasional yang disebut konsumtif. Pendapat senada juga diungkapkan Fryzia, dengan mengatakan bahwa perilaku konsumtif adalah kecenderungan individu yang hanya melihat sisi kesenangan dan tidak mengutamakan kebutuhannya, mengonsumsi sesuatu secara berlebihan tanpa pertimbangan yang matang.²³

Pendapat lain juga dikemukakan oleh Mowen bahwa perilaku konsumtif adalah tindakan yang secara emosional tanpa didasarkan perencanaan dan kebutuhan melainkan hanya karena suatu pemuasan, pemenuhan keinginan akan sesuatu yang dianggap menarik, kemudian melakukan pembelian dengan tidak mempertimbangkan sisi keuangan.²⁴

Dari berbagai definisi di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku berlebihan tanpa pertimbangan rasional dalam pembelian barang dan jasa, yang ditujukan semata-mata pada keinginan.

²³Indri Anggraini, Pengaruh Control Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Online Shopping Pada Wanita Usia Dewasa Awal, "*Skripsi*" (Fakultas Pendidikan Psikologi Universitas Negeri Jakarta: 2019)

²⁴Zinti Munazzah "*Skripsi*" : Hubungan Control Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa S1 Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang: 2016)

b. Faktor-faktor yang mempengaruhi pembentukan perilaku konsumtif

Menurut Engel, Blackwell & Miniard, faktor-faktor yang mempengaruhi munculnya perilaku konsumtif adalah²⁵

1) Kebudayaan

Kebudayaan dapat diartikan sebagai hasil kreativitas manusia dari generasi ke generasi, yang sangat menentukan perilaku kita dalam kehidupan kita sebagai anggota masyarakat. Keragaman budaya membentuk pasar dan perilaku yang berbeda.

2) Kelas Sosial

Kelas sosial mempengaruhi perilaku individu dalam hal bagaimana orang menghabiskan waktu mereka, produk apa yang mereka beli, dan bagaimana mereka melakukan pembelian. Pernyataan ini didukung oleh Swasta & Handoko yang menyatakan bahwa interaksi seseorang dalam kelas sosial tertentu secara langsung mempengaruhi pendapat dan preferensi mereka, mempengaruhi pilihan produk dan merek produk mereka.

3) Kelompok Referensi

Kelompok referensi adalah sekelompok orang yang memiliki pengaruh kuat pada perilaku seseorang. Dalam memutuskan produk mana yang akan dikonsumsi, orang melihat ke kelompok sebaya mereka.

²⁵Dina Amelia, Hubungan Antara Self Control Dengan Perilaku Konsumtif Belanja Online Pada Mahasiswa Psikologi Universitas Negeri Padang' "Skripsi" (Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Padang: 2019) h. 10

4) Situasi

Faktor situasi seperti lingkungan fisik, lingkungan sosial, suasana hati dan keadaan diri sendiri memiliki pengaruh yang besar terhadap perilaku pembelian.

5) Keluarga

Keluarga memiliki dampak yang luar biasa dalam membentuk sikap dan perilaku anggotanya, termasuk membentuk keyakinan dan fungsi yang secara langsung menentukan keputusan konsumen dalam pembelian dan penggunaan barang dan jasa.

6) Kepribadian

Kepribadian diartikan sebagai jenis sifat pribadi yang sangat mempengaruhi perilaku seseorang. Kepribadian seseorang sangat berpengaruh ketika mengambil keputusan untuk membeli suatu barang.

7) Konsep Diri

Konsep diri dapat berpengaruh terhadap perilaku pembelian seseorang. Ada berbagai jenis konsumen dalam hal aktualisasi diri. Seorang konsumen menyadari konsep dirinya, konsumen mewujudkan konsep diri yang ideal dan menurut orang lain, bila individu mewujudkan konsep dirinya maka hal itulah yang mempengaruhi perilaku pembelian mereka.

8) Motivasi

Motivasi adalah kekuatan pendorong dibalik perilaku seseorang, seperti membeli atau menggunakan layanan yang tersedia di pasar.

9) Pengalaman belajar

Pengalaman belajar pribadi mendorong perilaku pembelian dan pengambilan keputusan. Konsumen mengamati dan mempelajari rangsangan berupa informasi yang diterima. Informasi dapat diperoleh dari pihak lain atau dari Anda (melalui pengalaman). Hasil dari proses pembelajaran tersebut bermanfaat bagi konsumen sebagai acuan dalam pengambilan keputusan pembelian.

10) Gaya Hidup

Gaya hidup adalah konsep yang paling banyak digunakan untuk memahami perilaku konsumen. Gaya hidup adalah pola kehidupan dan aktivitas sehari-hari seseorang di mana mereka menginvestasikan waktu dan uang mereka. Gaya hidup menggambarkan aktivitas, minat, dan pendapat seseorang tentang sesuatu.

c. Aspek-aspek dalam perilaku konsumtif

Menurut Lina dan Rosyid perilaku konsumtif terdiri dari beberapa aspek, yakni sebagai berikut²⁶

1) Pembelian impulsif (*impulsive buying*)

Aspek ini menandakan bahwa orang melakukan pembelian karena didasarkan pada keinginan yang tiba-tiba pada saat itu, tanpa berpikir ke depan kemungkinan-kemungkinan yang bisa terjadi, dan individu bisa menjadi emosional.

²⁶Dina Amelia, Hubungan Antara Self Control Dengan Perilaku Konsumtif Belanja Online Pada Mahasiswa Psikologi Universitas Negeri Padang' "Skripsi" (Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Padang: 2019) h. 10

2) Pembelian yang tidak rasional (*non rational buying*)

Tindakan berbelanja hanya untuk memuaskan kesenangan. Biasanya dikaitkan dengan sesuatu yang emosional. Dalam hal ini, seperti merasa senang atau bangga ketika melakukan sesuatu.

3) Pemborosan (*wasteful buying*)

Perilaku konsumtif adalah salah satu perilaku yang membuang-buang uang tanpa menyadari kebutuhan yang jelas untuk itu. Pencarian kesenangan (pembelian irasional) adalah tindakan individu membeli sesuatu semata-mata untuk mencari kesenangan.

d. Ciri-ciri Perilaku Konsumtif

Menurut Sumartono ada delapan ciri perilaku konsumtif, yakni²⁷

1) Membeli berdasarkan penawaran harga yang menarik. Saat membeli barang tidak lagi melihat manfaatnya, tujuannya hanya untuk mendapatkan harga yang ditawarkan.

2) Membeli karena kemasannya lucu. Individu tertarik untuk membeli barang-barang ini karena kemasannya berbeda dari yang lain. Kemasan produk yang menarik dan unik membangkitkan minat pembeli terhadap produk Anda.

3) Membeli barang dagangan untuk menjaga citra diri atau reputasi. Gengsi membuat individu lebih memilih untuk membeli barang-barang yang dipercaya dapat menjaga penampilannya dibandingkan barang-barang lain yang lebih mendesak.

²⁷Fransisca & P. Tommy Y. S. Suyasa “ Perbandingan Perilaku Konsumtif Berdasarkan Metode Pembayaran.” *Jurnal Pronesis*. No. 2 (Desember 2005) Vol.7, hlm 172-199.

4) Item yang dibeli dikarenakan adanya diskon. Pembelian barang tidak didasarkan pada manfaat dan kegunaannya, barang dibeli karena harga yang ditawarkan menarik.

5) Kecenderungan membeli produk demi mempertahankan status sosialnya. Orang memandang produk yang mereka gunakan sebagai simbol status sosial.

6) Penggunaan produk di bawah pengaruh model iklan produk. Individu menggunakan produk karena ingin terlihat seperti model iklan atau karena model yang mengiklankan adalah idola bagi pembeli.

7) Prinsip individu bahwa membeli barang dengan harga yang mahal memberikan tingkat kepercayaan diri yang tinggi. Orang tidak lagi membeli barang atau produk karena keperluan, tetapi karena membeli barang dengan harga yang tinggi dapat meningkatkan kepercayaan diri mereka.

8) Individu membeli dua atau lebih produk dari merek yang berbeda. Membeli barang sejenis dari merek yang berbeda menimbulkan pemborosan karena seseorang cukup memiliki satu barang saja.

e. Indikator Perilaku Konsumtif

Indikator perilaku konsumtif menurut Lina dan Rosyid adalah

- 1) Membeli barang karena keinginan
- 2) Membeli barang tanpa pertimbangan
- 3) Boros
- 4) Membeli barang tidak diperlukan
- 5) Ingin mencari kesenangan

3. Belanja *Online* (*Online Shop*)

a. Pengertian Belanja *Online*

Menurut Sari belanja *online* adalah proses jual beli barang atau jasa dari seseorang yang menjualnya melalui internet, atau jual beli jasa secara *online*, dimana penjual dan pembeli tidak harus bertatap muka secara langsung. Toko *online* tidak hanya dilihat sebagai pilihan berbelanja, tetapi merupakan bagian dari perubahan sosial budaya masyarakat. Toko *online* memungkinkan konsumen untuk melihat produk dalam bentuk gambar, foto, bahkan video.²⁸

Belanja *online* (*online shopping*) adalah kegiatan jual beli yang memungkinkan konsumen untuk membeli barang dan jasa secara langsung dari penjual melalui media internet seperti aplikasi lazada, toko pedia, shopee, facebook, instagram dan masih banyak lainnya.

Belanja *online* juga didefinisikan sebagai perilaku mengunjungi toko *online* melalui media *internet* untuk mencari, menawar atau membeli produk dengan niat membeli dan mendapatkan produk tersebut. Di Indonesia masih terdapat banyak toko *online*, dimana transaksi pembayaran masih dilakukan dengan cara *non-online*, seperti transfer antar bank.²⁹

b. Manfaat Belanja *Online*

Menurut Sari keuntungan utama toko *online* bagi pembeli adalah:

²⁸Chacha Andira Sari, "Perilaku Berbelanja Online Dikalangan Mahasiswi Antarpologi Di Universitas Airlangga," *Jurnal AntroUnairdoNet*, 4 no. 2 (September 15, 2016)

²⁹R. Luthfiana, Analisis Kualitas Pelayanan, Promosi Dan Hedonic Shopping Motives Yang Mempengaruhi Impulse Buying Dalam Pembelian Online, "*Skripsi*" (Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNDIP, Semarang: 2014)

1) Anda dapat menghemat uang, terutama jika barang yang ingin Anda beli berada dipinggiran kota. Pembeli tidak lagi harus mengeluarkan uang untuk mencari barang-barang tersebut di luar kota.

2) Produk dapat dikirim langsung ke rumah Anda.

3) Pembayaran dilakukan melalui transfer bank, yang bisa memberikan keamaan pada saat transaksi atau pembayaran.

4) Harga lebih kompetitif (bersaing).

c. Kelemahan Belanja *Online*

Menurut Husaain ada beberapa kelemahan dalam berbelanja *online* yakni³⁰

1) Tidak ada tawar-menawar

2) Biaya pengiriman tergantung dari jauhnya toko dengan lokasi kita, bahkan sering juga terjadi biaya pengiriman lebih mahal dari pada harga barang yang ingin dibeli.

3) Kita tidak bisa melihat secara langsung kondisi barang.

4) Pemborosan uang.

5) Kadang-kadang fasilitas internet tidak tersedia disemua lokasi. Dan ini membuat mereka lebih memilih untuk membeli pada toko biasa atau pasar tradisional.

³⁰Chondryna Latifun Nisa, Pengaruh Kontrol Diri, Harga Diri Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Belanja Online Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang Angkatan 2015, "*Skripsi*" (Semarang: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang, 2017), h. 27

C. Perspektif Islam

1. Perilaku konsumtif dalam perspektif Islam

Islam merupakan agama yang ajarannya mengatur segala perilaku manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup, salah satunya adalah masalah konsumsi. Islam mengatur semua perilaku konsumsi manusia menurut Al-Qur'an dan As Sunnah, dan jika konsumsi dilakukan menurut Al-Qur'an dan As-Sunnah, kehidupan manusia akan lebih makmur dan lebih berkah. Perilaku konsumsi menurut Al-Qur'an dan As Sunnah, yaitu dengan tidak membelanjakan harta secara berlebihan (konsumtif), hemat, dan sebagainya.

a. Berlaku Hemat (Al-Iqtishad)

Menurut etika Islam, salah satu ciri Nabi Muhammad adalah hemat. Beberapa ahli berpendapat bahwa Islam menawarkan etika konsumsi, yang dicirikan oleh kesederhanaan dan penghematan. Dr Ahmad Muhammad al-Hufy menulis dalam bukunya "*Min Akhlaq al-Nahiy*" bahwa yang dikatakan sederhana oleh Aristoteles adalah kualitas kedermawanan. Ini juga berarti bahwa tindakan tersebut adalah langkah untuk menghabiskan kekayaan anda dengan cara yang paling cerdas. Sifat hemat (*al-iqtishad*) memungkinkan seseorang untuk menjaga harta yang telah diberikan Allah kepadanya. Dalam hal pengeluaran, berhemat adalah langkah untuk menyesuaikan pengeluaran. Hamzah Ya'qub menjelaskan: Hemat (*al-iqtishad*) adalah penggunaan apa saja yang tersedia berupa harta, waktu, dan tenaga sesuai dengan kebutuhan dan jalan tengahnya, dan tidak lebih.

Allah swt. berfirman dalam QS. Al-Furqān/25:67 yang berbunyi:

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ

قَوَامًا

Terjemahnya:

Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelanjaan itu) di tengah-tengah antara yang demikian.³¹

Menurut M. Quraish Shihab dalam bukunya “*Tafsir al-Misbah*”, pada Surah al-Furqān orang yang menggunakan harta untuk membantu mereka yang mencari nafkah untuk diri mereka sendiri, keluarga mereka dan orang lain. Hendaknya mereka tidak boros dan pelit. Memuaskan keinginan yang tiada habisnya merugikan diri sendiri dan bukan berarti umat Islam tidak boleh memperoleh kepuasan dari konsumsi berbagai barang. Jelaslah, perilaku konsumtif adalah perbuatan tercela dalam ajaran Islam, dan Allah melarang umat Islam berbelanja secara berlebihan, sebagaimana dijelaskan pada ayat di atas. Karena perilaku konsumtif bisa menyebabkan seseorang menjadi angkuh dan menghalalkan segala cara, termasuk berbohong. Maka dari itu, Allah tidak menyukai orang-orang yang melebih-lebihkan dan menganjurkan agar seseorang tidak bertindak secara konsumtif.

b. Berlaku sederhana (Qana’ah atau Zuhud)

Salah satu sifat menenangkan adalah qana'ah, yang juga diidentikkan dengan sifat zuhud. Zuhud, atau qana'ah yang hakiki, adalah watak yang muncul

³¹Al-Qur’an dan Terjemahan, Kementerian Agama Republik Indonesia, (Bandung: Sigma, 2014) 356

hanya dari hati, karena mengakui nikmat, rahmat dan karunia ilahi yang secara metafisik dibalik setiap keadaan.

Menurut bahasa qana'ah berarti tidak serakah, dan menerima apa adanya, dan zuhud berarti sederhana. Dalam etika Islam, sifat qana'ah atau zuhud adalah keadaan pikiran yang memungkinkan seseorang menerima dirinya dengan sepenuh hati dan rasa puas dengan semua harta bendanya, baik materi maupun lainnya. Qana'ah adalah ruh dinamis yang berfungsi untuk menjaga agar manusia tidak memperoleh rezeki haram dan tidak tertipu oleh kesenangan duniawi. Oleh karena itu, umat Islam dianjurkan untuk berperilaku sopan dan tidak mengikuti apa yang diinginkan.

Sifat qana'ah sebagaimana didefinisikan dalam akhlakul karimah adalah qana'ah dalam pengertian yang lebih luas, menurut al-Ghazali yaitu siap menerima apa yang ada, memohon kepada Allah untuk tambahan yang sesuai, dan disertai usaha dan ikhtiar, menerima ketentuan Allah, bertawakal kepada Allah, tidak terjerumus pada tipu daya dunia.³²

2. *Self Control* dalam Perspektif Islam

Self control atau kontrol diri dalam Islam sangat dianjurkan bagi setiap muslim supaya dapat merealisasikannya dalam kehidupan sehari-hari. Mereka diwajibkan untuk selalu berintrospeksi atas segala apa yang telah dilakukannya terutama masalah-masalah yang berhubungan dengan orang lain. Sebagaimana firman Allah swt. dalam QS. Al-Ḥasyr/59 : 18

³²Laela Nur Insani, Perilaku Konsumtif Mahasiswa Di Kampus II Universitas Islam Negeri Alauddin Samata Gowa , "*Skripsi*" (Makassar : Fakultas Ushuluddin, Filsafat dan Politik, 2017), h. 15

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ
وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”³³

Menurut Agustian Pengendalian diri berfungsi untuk menjaga supaya pikiran selalu sejalan dengan rukun iman. Sebagaimana yang telah dijelaskan di bawah ini:

a. Pengendalian iman kepada Allah (*Star Principle*)

Musuh paling berat yang dapat menjauhkan manusia dari prinsip ini adalah pesona dan kemilau dunia. Di sinilah banyak orang tersesat, meskipun sejarah telah membuktikan bahwa lingkungan luar kita tidak abadi, tetapi dalam kenyataannya sering salah jalan. Disinilah letak pengendaliannya, yaitu konsistensi memiliki prinsip beribadah hanya kepada Allah semata.

b. Pengendalian Diri Kepercayaan (*Angel Principle*)

Setiap orang pasti menginginkan suatu kepercayaan dari orang lain. Namun kepercayaan tanpa disadari oleh kebenaran akan mengakibatkan suatu kegagalan. Terkadang hal seperti ini lebih sulit untuk dikendalikan, karena dirinya merasa benar (munafik) dan orang sulit mengatakan bahwa itu adalah hawa nafsu. Karena itu kunci paling utama adalah tulus kepada Allah bukan kepada manusia.

³³Al-Qur'an dan Terjemahan, Kementerian Agama Republik Indonesia, (Bandung: Sigma, 2014) 548

c. Pengendalian Kepemimpinan (*Leadership Principle*)

Kemampuan untuk mengendalikan dan menahan diri, bukannya sebagai pemimpin yang mewakili orang lain dengan tujuan pribadi dan kepentingan tertentu, Anda harus dapat bertindak secara rasional, mengikuti hati nurani alami Anda, dan bertindak secara adil dan bijaksana.

d. Pengendalian Pembelajaran (*Learning Principle*)

Untuk mendapatkan ilmu pengetahuan kita harus memiliki keinginan untuk belajar. Mereka yang tidak berpegang kepada Allah dan ingin menguasai ilmu pengetahuan, hasilnya akan sia-sia. Hal ini karena pemahaman bahwa sumber ilmu pengetahuan dan teknologi berasal dari Allah, dan menguasai ilmu pengetahuan dan teknologi tanpa percaya, membuat manusia lebih banyak melakukan *trial* dan *error*.

e. Pengendalian Visi (*Vision Principle*)

Setiap manusia pasti memiliki cita-cita. dan ketika seseorang mampu mengedalikan visinya, maka akan mendapatkan hasil yang baik. Visinya akan lebih jauh berada di depan, karena akan memberikan seluruh upaya terbaik sampai akhir hayatnya.

f. Pengendalian Keteraturan (*Well Organized Principle*)

Managemen yang baik menurut Islam adalah keseimbangan intelektual yang selaras dengan isi dan suara hati manusia. Tantangan dalam hal ini adalah ketekunan dalam menghadapi tujuan jangka pendek yang realistis dan menarik serta arah iman dan iman jangka panjang.

Najati membahas pentingnya pengendalian diri pada semua manusia. Seorang mukmin harus mampu mengendalikan emosinya, mengendalikan kepercayaannya yang mendalam kepada Allah, dan tindakannya harus mengikuti metode yang Allah gariskan untuk kita dalam Al-Qur'an dan dijelaskan oleh Rasulullah saw. dimana hal tersebut akan memberikan kita kemauan, kekuatan dan kehendak yang memungkinkan kita untuk mengontrol dan mengendalikan emosi kita.³⁴

Berdasarkan pengendalian diri di atas, mahasiswa dapat menyelaraskan diri dengan rukun iman mereka dan menghindari apa yang dilarang oleh agamanya.

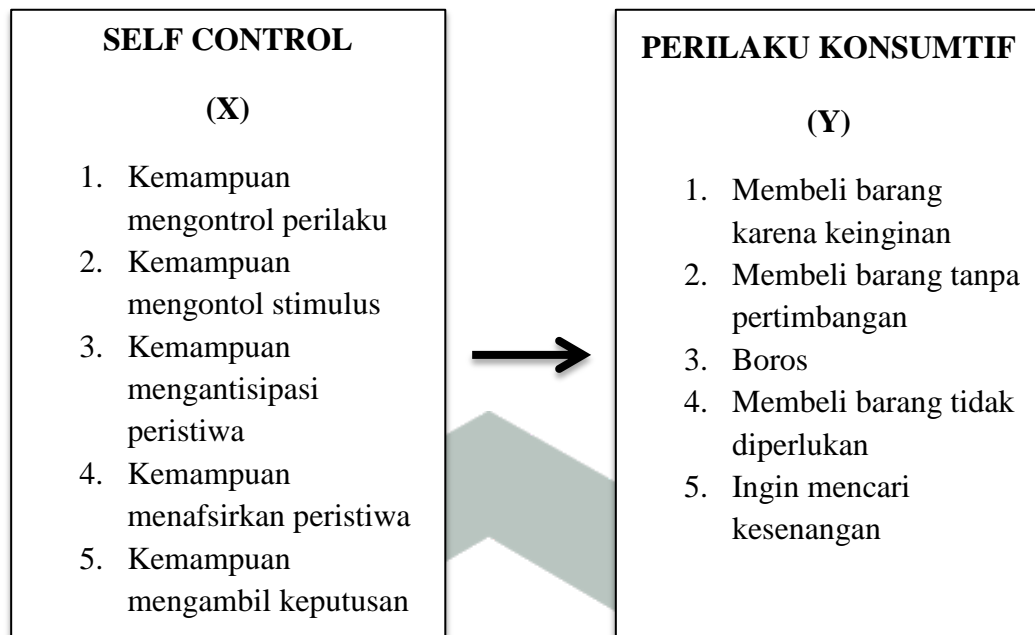
D. Kerangka Pikir

Uma Sekaran dalam bukunya *Business Research* mengemukakan bahwa, kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting.³⁵

Berdasarkan teori yang telah diuraikan diatas maka dapat digambarkan penelitian ini sebagai berikut:

³⁴Zinti Munazzah, Hubungan Control Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa S1 Perbankan Syariah, "*Skripsi*" (UIN Maulana Malik Ibrahim Malang: 2016), h.30

³⁵Sugiyono, "*Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*" (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 60



E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah suatu jawaban atau dugaan sementara yang harus diuji kebenarannya.³⁶ Sedangkan menurut sugiyono memberikan pengertian hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan.³⁷

Jadi hipotesis merupakan dugaan sementara yang belum terbukti yang menjelaskan fakta atau fenomena, dimana kebenarannya masih lemah atau belum tentu benar. Adapun hipotesis dari penelitian ini yaitu:

1. Terdapat pengaruh *self control* terhadap perilaku konsumtif belanja *online* mahasiswa Bimbingan dan Konseling Islam IAIN Palopo.

³⁶Sofyan Siregar, “*Statistik Deskriptif untuk Penelitian*” (Cet. I; Jakarta: RajaGrafindo Pustaka, 2011), h. 152.

³⁷Sugiyono, “*Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*” (Cet. VI; Bandung: Alfabeta, 2009), h. 64.

2. Besaran pengaruh *self control* terhadap perilaku konsumtif belanja *online* mahasiswa Bimbingan dan Konseling Islam IAIN Palopo sebesar 15%.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan pendekatan psikologi dan komunikasi. Pendekatan kuantitatif adalah suatu proses menemukan suatu pengetahuan dengan menggunakan data berupa angka sebagai alat untuk menemukan keterangan mengenai apa yang ingin diketahui.³⁸ Tujuan penelitian ini yakni untuk melihat adakah pengaruh *self control* terhadap perilaku konsumtif mahasiswa.

Pendekatan psikologis adalah sifat belajar yang independen dan orang-orang memiliki keyakinan mereka sendiri tentang belajar. Artinya, metode ini dapat mempengaruhi perilaku karena muncul dalam proses mental seseorang untuk mempengaruhi perilaku dan didasarkan pada pikiran yang diungkapkan oleh individu tersebut. Pendekatan komunikasi adalah proses interaksi antara dua orang atau lebih. Pendekatan ini memudahkan peneliti untuk mengumpulkan data tentang dampak *self control* terhadap perilaku konsumtif mahasiswa.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi penelitian

Penelitian ini berfokus di kampus Institut Agama Islam Negeri Palopo yang berfokus pada mahasiswa pada fakultas Ushuluddin, Adab, dan Dakwah program studi Bimbingan dan Konseling Islam (BKI).

³⁸S. Margono, "Educational Research: Metodologi Penelitian Pendidikan", Cet.6 (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2007), h. 105-106.

2. Waktu Penelitian

Peneliti melakukan penelitian yang membutuhkan waktu sekitar 2 bulan, dari bulan Juni-Agustus 2022.

C. Definisi Operasional

Definisi operasional ini peneliti hanya mengambil bagian yang dianggap penting saja, guna untuk memudahkan peneliti mengetahui apa yang terdapat dalam variabel penelitian.

Table 3.1. Definisi Operasional

No	Variabel	Definisi	Indikator
1.	<i>Self control</i>	<i>Self control</i> atau kontrol diri adalah kemampuan untuk membimbing, mengatur dan mengarahkan bentuk perilaku yang dapat membawa kearah konsekuensi positif. Serta mahasiswa mampu mengembangkan potensi diri yang digunakan selama proses dalam kehidupan, termasuk dalam menghadapi kondisi yang terdapat dalam lingkungan sekitarnya.	1) Kemampuan mengontrol perilaku 2) Kemampuan mengontrol stimulus 3) Kemampuan mengantisipasi peristiwa 4) Kemampuan menafsirkan peristiwa

			5) Kemampuan mengambil keputusan
2.	Perilaku konsumtif	Perilaku konsumtif merupakan perilaku yang bertindak secara emosional tanpa didasarkan perencanaan dan kebutuhan melainkan hanya karena suatu pemuasan, pemenuhan keinginan akan sesuatu yang dianggap menarik, kemudian melakukan pembelian dengan tidak mempertimbangkan sisi keuangan.	1) Membeli barang karena keinginan 2) Membeli barang tanpa pertimbangan 3) Boros 4) Membeli barang tidak diperlukan 5) Ingin mencari kesenangan

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Dalam suatu penelitian, penentuan populasi mutlak untuk dibuat. Hal ini karena populasi membatasi objek yang diteliti dan memberikan batasan generalisasi pada kesimpulan peneliti.

Populasi adalah anggota dari sekelompok orang, binatang, peristiwa, atau hal-hal yang hidup bersama secara terencana di suatu tempat dan menjadi subyek

kesimpulan yang ditarik dari hasil penelitian.³⁹ Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa pada Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah Prodi Bimbingan dan Konseling Islam angkatan 2018-2020 yang berjumlah 214 mahasiswa.

2. Sampel

Nana Sudjana dan Ibrahim menjelaskan bahwa sampel adalah bagian dari populasi.⁴⁰ Jika populasi besar dan peneliti tidak dapat mempelajari semua populasi karena alasan seperti dana, tenaga, atau waktu, peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi tersebut.⁴¹ Tujuan pengambilan sampel adalah untuk memperoleh informasi tentang subjek yang diteliti dengan cara mengamati hanya sebagian dari populasi.

Pengambilan sampel yang digunakan peneliti adalah teknik *random sampling* dimana pengambilan sampel dilakukan secara acak dari populasi tanpa melihat strata yang ada. Maka sampel pada penelitian ini berjumlah 68 mahasiswa dari jumlah keseluruhan 214 mahasiswa BKI dan untuk menentukan sampelnya peneliti menggunakan rumus Slovin.

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

$$n = N / (1 + (N \times e^2))$$

$$n = 214 / (1 + (214 \times 0,1^2))$$

$$n = 214 / 3,14$$

³⁹Sukardi, “*Metodologi Penelitian Pendidikan*” (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), h. 53

⁴⁰Nana Sudjana dan Ibrahim, “*Penelitian dan Penilaian Pendidikan*”, h. 85

⁴¹Sugiyono, “*Metode Penelitian Pendidikan*” (Cet. 14:Bandung: Alfabeta, 2012), h. 118

n= 68 mahasiswa

E. Teknik Pengumpulan data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yakni

1. Observasi

Nasution menjelaskan bahwa observasi adalah dasar dari semua ilmu pengetahuan, dan Mashall menjelaskan bahwa penelitian mempelajari tentang perilaku dan implikasi dari perilaku tersebut melalui observasi.⁴² Teknik observasi ini dilakukan dengan cara turun ke lapangan, mengamati dan menganalisis, merekam gejala atau fenomena yang terstruktur, dan memeriksanya untuk menghasilkan data.

2. Kuesioner (Angket)

Metode kuesioner (angket) adalah suatu daftar yang berisi berbagai rangkaian pernyataan/pertanyaan meliputi sesuatu masalah atau bidang yang akan diteliti. perolehan data yang dihasilkan dengan cara menyebarkan angket kepada responden untuk dijawab dengan menggunakan google form.

F. Instrument Penelitian

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala Likert. Skala ini digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi individu terhadap fenomena sosial. Dalam skala model jawaban Likert, variabel yang diukur direduksi menjadi variabel indikator. Kemudian digunakan metrik sebagai titik

⁴² Sugiyono, “*Metode Penelitian Pendidikan*” (Cet. 11:Bandung: Alfabeta, 2010), h. 310

awal saat membuat proyek alat dalam bentuk pernyataan atau pertanyaan.⁴³ Dengan menggunakan skala Likert, responden diminta untuk mengisi kuesioner yang menunjukkan persetujuan mereka terhadap beberapa pernyataan dan pertanyaan peneliti yang diharapkan dapat mendukung hasil akhir penelitian.

Peneliti menggunakan pilihan respon skala likert yang dimulai dengan angka dari 1 sampai 4. Terdiri dari beberapa pernyataan: sangat setuju, setuju, tidak setuju, sangat tidak setuju.

Table 3.2 Skala *Likert*

No	Pertanyaan atau pernyataan positif/Favourable (+)	Bobot nilai	Pertanyaan atau pernyataan negative/Unfavourable (-)	Bobot nilai
	Keterangan		Keterangan	
1.	Sangat Setuju (SS)	4	Sangat Setuju (SS)	1
2.	Setuju (S)	3	Setuju (S)	2
3.	Tidak Setuju (TS)	2	Tidak Setuju (TS)	3
4.	Sangat tidak setuju STS)	1	Sangat tidak setuju STS)	4

Tabel 3.3. Kisi-kisi Kuesioner *Self Control*

Variabel	Indikator	Nomor pernyataan	
		Favourabel	Unfavourabel

⁴³Sugiyono, "Metode Penelitian Pendidikan..." h. 134

<i>Self control</i>	Kemampuan mengontrol perilaku	1, 14, 22	2, 6, 25
	Kemampuan mengontrol stimulus	8, 19, 23	7, 13
	Kemampuan mengatasi suatu peristiwa	3, 9	11, 16
	Kemampuan mengantisipasi peristiwa	12, 17, 24	18, 20
	Kemampuan mengambil keputusan	5, 10	4, 15, 21

Table 3.4. Kisi-kisi Kuesioner Perilaku Konsumtif

variabel	Indikator	Nomor pernyataan	
		Favourabel	Unfavourabel
Perilaku konsumtif	Membeli barang karena keinginan	1, 12	13, 8
	Membeli barang tanpa pertimbangan	4, 11	10, 20
	Boros	14, 7	15, 3
	Membeli barang tidak diperlukan	16, 9	6, 17
	Ingin mencari kesenangan	5, 18	19, 2

G. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrument

1. Uji Validitas

Validitas digunakan untuk memeriksa apakah kuesioner yang dibuat valid.

Jika kriteria angket korelasi product-moment adalah 0,2, maka dapat dikatakan uji

validitas valid. Ini berarti bahwa survei yang dibuat dengan kurang dari 0,2 tidak valid dan harus dibuat lagi. Sebelum menggunakan angket, peneliti melakukan uji validasi dengan bantuan seorang instruktur validasi yang berkualifikasi di bidang pendidikan untuk mengkonfirmasi validasi. Berikut adalah validator ahli yang dimaksud:

Table 3.5. Validator Instrumen Penelitian

Nama	Pekerjaan
Muhammad Ashabul Kahfi, S.Sos., M.A.	Dosen

2. Uji Reliabilitas

Suatu instrumen dikatakan reliabel jika instrumen tersebut terus menerus mengukur objek yang sama dan memperoleh data yang sama. Aplikasi SPSS bertujuan melihat suatu instrumen penelitian reliabel atau tidak dengan menggunakan uji statistik *Alpha Cronbach*. Dengan menggunakan teknik ini, jika suatu instrumen memberikan nilai standar $\alpha > 0,6$, maka instrumen tersebut dianggap reliabel. Kategori koefisien reliabilitas determinasi adalah: 0,80 hingga 1,00: reliabilitas Sangat tinggi. 0,6 – 0,80 : reliabilitas tinggi; 0,40 – 0,60 : reliabilitas sedang; 0,20 – 0,40 : reliabilitas rendah.

H. Teknik Analisis Data

Dari hasil pengolahan data pada penelitian ini, program yang digunakan adalah statistik *Package For Social Science (SPSS) for Windows*, dan pengujian hipotesis yaitu X (independen) dan Y (dependen) Penggunaan dan pengolahan semua data yang diterima dan analisisnya.

1. Statistika Inferensial

Statistik inferensial dapat dikatakan sebagai statistik probabilistik atau statistik induktif berbasis populasi yang mengukur data sampel dan hasil.⁴⁴ Artinya, untuk menguji pengaruh *self control* terhadap perilaku konsumtif belanja *online* mahasiswa Bimbingan dan Konseling Islam pada angkatan 2018-2020 digunakan statistik inferensial yaitu:

a. Uji Asumsi Klasik

Tujuan penggunaan uji asumsi klasik adalah karena penelitian ini menggunakan pengaruh variabel (X) terhadap variabel (Y) dan dilakukan uji regresi. Setelah melewati fase pengujian asumsi klasik, maka dapat melanjutkan pada uji regresi.

1) Uji Normalitas

Uji normalitas ini dilakukan untuk melihat apakah data terdistribusi dengan normal atau tidak, dan apabila pada uji ini gagal maka tidak dapat dilanjutkan pada uji berikutnya.⁴⁵ Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Kolmogorov Smirnov.

2) Uji Linearitas

Uji linieritas ini merupakan prasyarat untuk menggunakan metode regresi linier. Uji linieritas dilakukan untuk melihat apakah variabel X dan Y berhubungan linier.

⁴⁴Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif..." 208.

⁴⁵Syofian Siregar, "Statistik Prametriik untuk..." 153.

b. Analisis Regresi Sederhana

Pendekatan ini dilakukan untuk mengetahui apakah ada pengaruh antara variabel Y dan variabel X.

Karena penelitian ini menggunakan masing-masing satu variabel dependen dan satu variabel independen, maka peneliti menggunakan regresi sederhana.⁴⁶ Sebelum memasuki analisis regresi sederhana, terlebih dahulu harus melewati uji asumsi klasik, artinya apabila pada uji asumsi klasik gagal maka tidak bisa dilanjutkan pada analisis regresi sederhana.

Regresi linear sederhana rumusnya adalah:

$$Y = a + b.x + e$$

Keterangan:

Y = variabel dependen

a = nilai tetap (konstanta)

b = koefisien

e = eplison (standar error)⁴⁷

c. Uji Hipotesis

Dalam penelitian ini, uji parsial individu (uji-t) digunakan untuk mengukur pengaruh variabel bebas (variabel bebas) terhadap variabel terikat (variabel terikat). Melakukan Uji-t syaratnya sebagai berikut: 1) Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak H_1 diterima artinya terdapat pengaruh antara kedua variabel; 2)

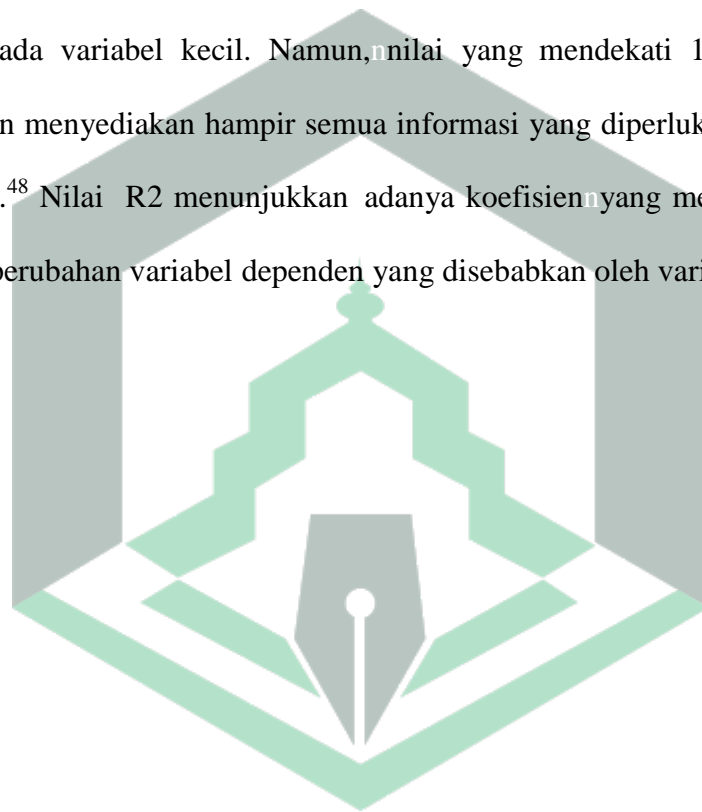
⁴⁶Syofian Siregar, "Statistik Prametri untuk..." 379.

⁴⁷Syofian Siregar, "Statistik Prametri untuk..." 379.

Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima H_1 ditolak artinya tidak terdapat pengaruh antara kedua variabel.

d. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi dimaksudkan untuk mengukur kemampuan model dalam menjelaskan variasi dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara 0 dan 1. Kemampuan variabel bebas dalam menjelaskan variasi variabel terikat terbatas pada variabel kecil. Namun, nilai yang mendekati 1 berarti variabel independen menyediakan hampir semua informasi yang diperlukan untuk melihat variasinya.⁴⁸ Nilai R^2 menunjukkan adanya koefisien yang mengukur besarnya perilaku perubahan variabel dependen yang disebabkan oleh variabel independen.



⁴⁸Fifyanita Ghanimata, Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk dan Lokasi terhadap Keputusan Pembeli, "*Skripsi*" (Studi pada Pembeli Produk Bandeng Juwana Elrina Semarang), (Universitas Diponegoro Semarang, 2012), 54.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Lokasi Penelitian

- a. Sejarah singkat Program Studi Bimbingan dan Konseling Islam IAIN Palopo

Program Studi Bimbingan dan Konseling Islam adalah salah satu prodi di Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah IAIN Palopo tepatnya di jalan Agatis, Kel. Balandai, Kec. Bara, Sulawesi Selatan. Bimbingan dan Konseling Islam didirikan pada tanggal 27 Oktober 2008 berdasarkan SK Penyelenggaraan Dj.I/385/2008. Peringkat akreditasi prodi BKI saat ini ialah B sesuai keputusan BAN-PT No.i8687/SK/BAN-PT/Ak-PPJ/S/VI/2021.

Adapun visi, misi Program Studi Bimbingan dan Konseling Islam adalah sebagai berikut:

1) Visi

Unggul dan termuka dalam pengkajian dan pengembangan Bimbingan dan Konseling Islam untuk kebahagiaan dan kesejahteraan umat manusia.

2) Misi

- a) Menyelenggarakan pendidikan dan pengajaran BKI dengan ilmu terkait sebagai proses menyiapkan konselor Islam profesional.
- b) Mengembangkan penelitian BKI untuk kepentingan akademik dan masyarakat.
- c) Meningkatkan peran serta dalam upaya untuk membantu menyelesaikan personal individu dan keluarga.

d) Memperluas kerjasama dengan berbagai pihak untuk meningkatkan kualitas pelaksanaan tridarma perguruan tinggi.

b. Dosen Program Studi Bimbingan dan Konseling Islam

Tabel 4.1 Dosen Program Studi Bimbingan dan Konseling Islam

Nama	Program Studi
Dr. Efendi P., M.Sos.I.	Prodi Bimbingan dan Konseling Islam
Dr. Syahrudin, M.HI.	Prodi Bimbingan dan Konseling Islam
Dr. Subekti Masri, M.Sos.I.	Prodi Bimbingan dan Konseling Islam
Muhammad Ilyas, S.Ag., M.A	Prodi Bimbingan dan Konseling Islam
Amrul Aysar Ahsan, S.Pd.I., M.Si	Prodi Bimbingan dan Konseling Islam
Saparuddin, S.Ag., M.Sos.I.	Prodi Bimbingan dan Konseling Islam
Hamdani Thaha, S.Ag., M.Pd.I.	Prodi Bimbingan dan Konseling Islam
Nur Mawakhira Yusuf, S.Pd.I., M.P.Si.	Prodi Bimbingan dan Konseling Islam

c. Sarana dan Prasarana

Penunjang dalam kegiatan belajar mengajar sangat dibutuhkan agar pendidikan dapat dicapai secara maksimal oleh karenanya dibutuhkan sarana dan prasarana yang ada difakultas cukup memadai dalam menunjang proses belajar mahasiswa.

Tabel 4.2. Ruang Ketua Prodi Bimbingan dan Konseling Islam

No	Nama Barang	Tahun Perolehan	Merk/type	Jumlah Barang	Kondisi Barang			Ruangan
					B	RR	RB	
1.	Meja kerja 1 Biro	2019	Duma	1	1			Ketua Prodi BKI
2.	Meja kerja ½ Biro	2019	Duma	1	1			Ketua Prodi BKI
3.	Meja kerja ½ Biro	2019	Duma	1	1			Ketua Prodi BKI
4.	Kursi putar	2019	Duma	2	2			Ketua Prodi BKI
5.	Kursi kerja Metal	2014	Brother	1	1			Ketua Prodi BKI
6.	AC 1 PK	2019	Daikin	1	1			Ketua Prodi BKI

2. Hasil Analisis Data

a. Uji Instrumen

1) Hasil Uji Validitas

Mengukur valid tidaknya suatu kuesioner/angket digunakan uji validasi, dengan menggunakan *Correclated Item Total Correclation*. Standar dari tingkat

kepercayaan untuk memvalidasi pernyataan atau pertanyaan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: 90%

- a) Jumlah responden sebanyak 68 responden.
- b) R_{hitung} (tabel *Correclated Item Total Correclation* > R_{tabel}) atau positif sehingga data dinyatakan valid. Menguji variabel yang digunakan dalam penelitian ini dengan uji validitas.

Hasil uji validitas dapat dilihat pada tabel 4.3. dibawah ini:

Tabel 4.3. Hasil Validasi Variabel X *Self Control*

Butir pernyataan	Corrected Item-Total Correlation	Keterangan
1	0,269	Valid
2	0,446	Valid
3	0,542	Valid
4	0,553	Valid
5	0,651	Valid
6	0,604	Valid
7	0,545	Valid
8	0,656	Valid
9	0,497	Valid
10	0,536	Valid
11	0,618	Valid
12	.0,650	Valid
13	0,559	Valid

14	0,614	Valid
15	0,572	Valid
16	0,498	Valid
17	0,613	Valid
18	0,699	Valid
19	0,584	Valid
20	0,731	Valid
21	0,689	Valid
22	0,657	Valid
23	0,681	Valid
24	0,660	Valid
25	0,640	Valid

Tabel 4.3 di atas menunjukkan bahwa hasil r_{hitung} untuk semua variabel X Self control lebih tinggi dari nilai $r_{tabel} = 0,239$, sehingga dapat dilampirkan kriteria yang valid untuk semua kuesioner variabel X.

Tabel 4.4. Hasil Validasi Variabel Y Perilaku Konsumtif

Butir pernyataan	Corrected Item-Total Correlation	Keterangan
1	0,289	Valid
2	0,518	Valid
3	0,514	Valid

4	0,273	Valid
5	0,444	Valid
6	0,623	Valid
7	0,449	Valid
8	0,488	Valid
9	0,545	Valid
10	0,424	Valid
11	0,560	Valid
12	0,333	Valid
13	0,460	Valid
14	0,341	Valid
15	0,460	Valid
16	0,580	Valid
17	0,384	Valid
18	0,522	Valid
19	0,586	Valid
20	0,287	Valid

Tabel 4.4 di atas menunjukkan bahwa perilaku konsumtif r_{hitung} semua variabel Y lebih tinggi dari $r_{tabel} = 0,239$, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat kriteria yang valid untuk kuesioner perilaku konsumtif variabel Y.

2) Hasil Uji Reliabilitas

Instrumen yang reliabel yang secara terus menerus mengukur objek yang sama akan memberikan data yang sama. Aplikasi SPSS memudahkan untuk

mengukur reliabilitas menggunakan uji statistik *Alpha Cronbach* yang bertujuan untuk menentukan apakah instrumen penelitian reliabel atau tidak. Dalam metode ini, suatu instrumen dikatakan reliabel jika menghasilkan nilai standar $\alpha > 0,6$.

Tabel 4.5. Hasil Reliabilitas Variabel X dan Y

Variabel X <i>SelfControl</i>		Variabel Y Perilaku Konsumtif	
Cronbach's Alpha	N of Items	Cronbach's Alpha	N of Items
0,842	25	0,856	20

Cronbach's alpha (X) untuk self control adalah 0,842 sebagai hasil uji reliabilitas di atas. Peneliti menyimpulkan bahwa daftar pernyataan/pertanyaan angket tentang variabel dependen (X) disebut reliabel karena memiliki nilai lebih besar dari 0,6 dan dinilai sangat reliabel. *Cronbach's Alpha* mendapatkan nilai alpha sebesar 0,856 untuk perilaku konsumtif pada variabel (Y) yaitu di atas 0,6, sehingga semua pernyataan dalam kuesioner variabel (Y) dapat diklasifikasikan sebagai reliabilitas sangat tinggi.

b. Hasil Analisis Statistik Inferensial

1) Uji Asumsi Klasik

a) Uji Normalitas

Untuk melihat apakah setiap variabel berdistribusi normal, Anda harus melakukan uji normalitas. Hasil uji normalitas menunjukkan bahwa setiap variabel berdistribusi normal dalam penelitian ini. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Kolmogorov-Smirnov. Dimana pengambilan keputusannya

adalah:(1) Nilai residual berdistribusi normal bila nilai signifikansinya $> 0,05$. (2) bila nilai signifikansi $< 0,05$, nilai residual tidak berdistribusi normal.

Tabel 4.6. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		68
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	8.93350546
	Absolute	.053
Most Extreme Differences	Positive	.048
	Negative	-.053
Kolmogorov-Smirnov Z		.436
Asymp. Sig. (2-tailed)		.991

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber : pengolahan data menggunakan SPSS 20 tahun 2021

Hasil pengolahan data menggunakan uji normalitas, uji *one sample Kolmogorov-Smirnov*, menghasilkan nilai signifikansi sebesar 0,991. Dibandingkan dengan nilai probabilitas 0,05, nilai signifikansinya lebih besar dari nilai probabilitas ($0,991 > 0,05$). Oleh karena itu, peneliti menyimpulkan bahwa data yang diuji berdistribusi normal.

b) Uji Linearitas

Uji linieritas bertujuan untuk mengetahui apakah hubungan antara variabel terikat dan variabel bebas bersifat linier. Hubungan antar variabel dikatakan linier apabila nilai deviation from linearity lebih besar dari 0,05. Penelitian uji linieritas ini dilakukan dengan menggunakan SPSS versi 20 dan menggunakan

tabel analysis of variance (ANOVA). Artinya, digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan mengingat nilai devination from linearity yang signifikan: (1) Nilai signifikansi devination from linearity $> 0,05$ menunjukkan hubungan linier antara variabel bebas dan variabel terikat. (2) ketika nilai signifikansi devination from linearity $< 0,05$ tidak ada hubungan linier antara variabel bebas dan terikat.

Tabel 4.7. Hasil Uji Linearitas

ANOVA Table

			Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Perilaku Konsumtif * Self control		(Combined)	1877.702	30	62.590	.660	.877
	Between	Linearity	36.779	1	36.779	.388	.537
	Groups	Deviation from Linearity	1840.923	29	63.480	.670	.866
	Within Groups		3506.181	37	94.762		
	Total		5383.882	67			

Berdasarkan tabel di atas, hasil uji linieritas untuk *self control* terhadap perilaku konsumtif menunjukkan bahwa nilai *devination from linierity* adalah $0,866 > 0,05$. Hasil ini menunjukkan bahwa hubungan antara *self control* (X) dan perilaku konsumtif (Y) adalah linier atau signifikan.

2) Uji Regresi Sederhana

Setelah hasil uji asumsi klasik berhasil, kemudian pada uji regresi sederhana menggunakan SPSS dengan hasil seperti pada tabel berikut:

Tabel 4.8. Hasil Uji Regresi Sederhana

Model		Coefficients ^a			T	Sig.
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.948	9.281		1.180	.242
	Self Control	.433	.113	.425	3.818	.000

a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat nilai a (Constant) sebesar 10.948 nilai b sebesar 0,433 dengan standar error 9.281 sehingga persamaannya:

$$Y = a + Bx + ee$$

$$Y = 10.948 + 0,433X$$

Angka-angka ini diartikan dengan:

a) Dari persamaan di atas, konstanta sebesar positif 10.948; artinya jika *self control* (X) nilainya 0, perilaku konsumtif nilainya positif yaitu sebesar 10.948

b) Koefisien regresi variabel self control (X) sebesar positif 0,433 dan jika self control (X) mengalami kenaikan 1, maka perilaku konsumtif (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,433. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara self control terhadap perilaku konsumtif mahasiswa.

3) Uji Hipotesis

Uji signifikan individual (Uji-t)

Setelah melakukan uji regresi sederhana dan melakukan uji hipotesis untuk mengukur pengaruh variabel bebas dan terikat, peneliti menggunakan uji signifikan individual (uji-t). Syarat untuk melakukan uji-t adalah: a) Jika $t_{hitung} >$

t_{tabel} maka H_0 ditolak H_1 diterima artinya terdapat pengaruh antara kedua variabel;

b) jika $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$ maka H_0 diterima H_1 ditolak artinya tidak terdapat pengaruh antara kedua variabel.

Tabel 4.9. Hasil Uji Hipotesis

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.948	9.281		1.180	.242
	Self	.433	.113	.425	3.818	.000
	Control					

Berdasarkan tabel di atas diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 3,818 dan nilai t_{tabel} sebesar 1,668 yang berarti $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$, sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima atau variabel X (self control) dan variabel Y (perilaku konsumtif) .

4) Uji Koefisien determinasi (R²)

Setelah hipotesis diuji dan hasilnya berhasil, selanjutnya dilakukan uji koefisien determinasi menggunakan R square untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel X terhadap variabel Y. Untuk melakukan perhitungan digunakan aplikasi SPSS dan hasilnya pada Tabel 4.10 yang ditunjukkan di bawah ini:

Tabel 4.10. Hasil Uji R Square

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.425 ^a	.181	.168	8.17429

a. Predictors: (Constant), Self Control

Nilai R square yang diperoleh adalah sebesar 0,181. Dari sini dapat disimpulkan bahwa pengaruh self control terhadap perilaku konsumtif mahasiswa adalah 18,1%. Koefisien determinasi (R square) memiliki besaran 0,181 atau 18,1%. Hasil ini menunjukkan bahwa self control berpengaruh terhadap perilaku konsumsi mahasiswa. Sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti oleh peneliti atau sering disebut dengan error (e).

B. Pembahasan

Penelitian ini dilakukan pada Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah IAIN Palopo, mahasiswa Bimbingan dan Konseling Islam, tentang pengaruh *self control* terhadap perilaku konsumtif belanja *online* mahasiswa. Kuesioner yang dinilai oleh instruktur Validator ahli, dibagikan kepada 68 responden dengan menggunakan *simple random sampling*. Data yang terkumpul dianalisis dengan statistik inferensial menggunakan SPSS versi 20.

Uji validitas dan reliabilitas angket yang diuji dinyatakan valid setelah menerima 25 item/item pernyataan instrumen angket dependen (X) dan 20 item/item pernyataan instrumen angket Independen (Y).

Hasil pengolahan data yang dilakukan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa *self control* berpengaruh terhadap perilaku konsumtif. Hal ini terlihat dari hasil nilai t_{hitung} sebesar 3,818 dan nilai t_{tabel} sebesar 1,668 atau $3,818 > 1,668$ dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ artinya H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya, ada pengaruh antara kedua variabel tersebut. Besarnya pengaruh *self control* terhadap perilaku konsumtif belanja *online* mahasiswa BKI adalah 18,1% yang berarti hipotesis pertama besaran pengaruhnya adalah 15% tidak benar, dan

yang benar 18,1% angka ini berada pada tingkat signifikan rendah. Dengan kata lain, mahasiswa yang tidak dapat mengontrol perilaku belanjanya tidak sepenuhnya dipengaruhi oleh variabel *self control*, tetapi juga dipengaruhi oleh variabel lain.

Dari hasil pengolahan data dapat disimpulkan bahwa *self control* mahasiswa BKI masih sangat rendah dan perlu ditingkatkan agar mahasiswa dapat mengontrol perilaku belanjanya. Dari besaran pengaruh *self control* mahasiswa BKI hanya sebesar 18,1% menunjukkan bahwa mahasiswa membutuhkan manajemen diri yang cukup untuk menghindari pengeluaran yang berlebihan.

Perilaku konsumtif ini juga dapat dipicu oleh beberapa faktor yaitu keuangan, kondisi emosi individu pada saat itu, harga barang yang dikonsumsi dan selera. Ini juga diperkuat oleh pendapat Lina dan Rosyid dimana tingkat perilaku konsumtif dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu: a) pembelian impulsif, dimana perilaku ini semata-mata didasari oleh hasrat yang tiba-tiba atau keinginan sesaat. b) pembelian tidak rasional, dimana individu melakukan pembelian bukan karena kebutuhan, melainkan karena rasa gengsi agar dapat dikesankan sebagai orang yang modern atau tidak ketinggalan zaman. c) pemborosan, salah satu perilaku yang mengahambur-hamburkan uang tanpa didasari adanya kebutuhan yang jelas.

Untuk mengatasi hal tersebut membutuhkan kesadaran diri mahasiswa dalam mengendalikan perilakunya sendiri. Karena *self control* yang baik memungkinkan mahasiswa untuk tidak berlaku boros dan lebih disiplin serta mampu mendefinisikan tujuan dan masalah yang mereka hadapi. Hal ini

menunjukkan bahwa adanya kesinambungan antara ilmu konseling Islam dan ilmu psikologi kepribadian, yang menjelaskan sikap individu dalam konteks timbal balik yang terkait dengan kognitif, perilaku, dan pengaruh lingkungan. Dimana dalam teori Bimbingan dan Konseling Islam dinyatakan bahwa ajaran Islam tidak hanya berperan dalam membentuk perilaku manusia untuk beriman dan bertakwa kepada Allah, tetapi juga dalam menghayati dan mengamalkan ajaran agama dalam kehidupan sehari-hari, agar menghasilkan perubahan positif pada diri individu.

Dalam penelitian ini membahas tentang *self control* atau kontrol diri yang mengacu pada kemampuan individu untuk mengendalikan perilakunya, kepekaan yang memungkinkan mereka untuk membaca dan bertanggungjawab atas situasi dan lingkungan mereka, menilai apa yang perlu dilakukan, sehingga bisa bertanggungjawab dan mengevaluasi apa yang harus dilakukan untuk mengubah perilaku. Rendahnya pengendalian diri pada mahasiswa disebabkan karena kurangnya rasa percaya diri dan kurangnya kemampuan berkomunikasi seperti sulit untuk menolak ajakan teman, kurangnya penegasan diri, konsep diri yang tidak jelas, dan pengambilan keputusan yang buruk. Dimana hal ini berkaitan dengan ilmu konseling Islam, yaitu perlunya rasa percaya diri, dorongan dan perilaku yang baik bagi individu untuk mengalami perubahan yang positif.

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

1. Terdapat pengaruh *self control* terhadap perilaku konsumtif belanja *online* pada mahasiswa Bimbingan dan Konseling Islam IAIN Palopo. Hal ini dilihat berdasarkan hasil perolehan t_{hitung} sebesar 3,818 dan nilai t_{tabel} sebesar 1,668 atau $3,818 > 1,668$ dan nilai signifikan $0,000 < 0,05$ artinya bahwa H_0 ditolak H_1 diterima atau terdapat pengaruh antara kedua variabel.

2. Besaran pengaruh dari penelitian ini adalah 18,1%, dimana signifikansinya cukup rendah. Artinya hipotesis pertama ditolak dan hipotesis yang benar adalah 18,1%. Selebihnya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti oleh peneliti.

B. Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan dapat disarankan yakni

1. Bagi mahasiswa

Peneliti menyarankan kepada semua masyarakat kampus terutama mahasiswa Bimbingan dan Konseling Islam dalam menghadapi situasi yang menyenangkan seperti belanja, agar mampu mengontrol diri pada kondisi tersebut. Menghilangkan pikiran-pikiran negatif, bertanggung jawab atas diri sendiri dan yang paling penting adalah menjadi diri sendiri serta meningkatkan kontrol diri untuk mengurangi perilaku konsumtif, dan lebih bijak dalam bergaul dengan lingkungan teman sebaya.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Diharapkan bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan atau referensi bagi mahasiswa yang melakukan penelitian tentang *self control* dan perilaku konsumtif.



DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an dan Terjemahan, Kementerian Agama Republik Indonesia, (Bandung : sigma, 2014)
- Amelia Dina, Hubungan Antara Self Control Dengan Perilaku Konsumtif Belanja Online Pada Mahasiswa Psikologi Universitas Negeri Padang. "*Skripsi*" (Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Padang: 2019)
- Anggraini Indri, Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Online Shopping Pada Wanita Usia Dewasa Awal Program Studi Psikologi, "*Skripsi*" (Universitas Negeri Jakarta 2019)
- Arum, Dewi, dan Riza Noviana Khoirunnisa, "*Jurnal Penelitian Psikologi,*" Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswi Psikologi Pengguna E-Commerce Shopee 8, no.9 (Agustus 2, 2021)92<https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/character/article/view/42541>
- B. Smet, *Psikologi Kesehatan* (Jakarta: PT. Grasindo, 1994)
- Dikria, dkk. 2016, Pengaruh Literasi Keuangan Dan Pengendalian Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi "*Skripsi*" (Universitas Negeri Malang Angkatan 2013). JPE. 9(2)
- Fajarani Febri, Khaerani Masri Nuristighfari. 2014. keletakan aman relegiusitas dan kematangan emosi pada remaja. "*Jurnal Psikologi Integratif*", 2(1)
- Fransisca & Suyasa Tommy, Perbandingan Perilaku Konsumtif Berdasarkan Metode Pembayaran "*Jurnal Pronesis*". No. 2 (Desember 2005) Vol.7
- Fuadi Imron Ali, 2018. Hubungan Antara Control Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa/I Psikologi Di Universitas Medan Area "*Skripsi*" (Universitas Medan Area. 2018)
- Ghanimata, Fifyanita. Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian (Studi pada Pembeli Produk Bandeng Juwana Elrina Semarang). "*Skripsi*" (Universitas Diponegoro Semarang, 2012)
- Hawani, Gaya Hidup Mahasiswa yang Tinggal di Rumah Kos Studi di Perumahan Bukit Sitrah Sanrego. "*Skripsi*" (Makassar: Fakultas Ushuluddin Filsafat Dan Politik UIN Alauddin, 2011)

- Hidayat Ahmad dan Kurniawan Chandra, Pengaruh *konsep diri dan kepercayaan diri terhadap perilaku konsumtif pembelian Gadget pada mahasiswa fakultas Hukum non regular Universitas Islam Riau*. ISSN 1907-3305. Vol. 10, 2016
<http://journal.unair.ac.id/filerPDF/auna97cbdaabbfull.pdf>
- Insani Nur Laela, Perilaku Konsumtif Mahasiswa di Kampus II Universitas Islam Negeri Alauddin Samata Gowa, "*Skripsi*" (Makassar: Fakultas Ushuluddin, Filsafat, dan Politik UIN Alauddin , 2017), h. 3
- Iswiyanti Sri Agus, "Analisi Tingkat Belanja Online Dikalangan Mahasiswa Universitas Gunadarma," *Jurnal Inovasi Penelitian* 2, no. 2 (Juli 2021), 393 <https://stp-mataram.e-journal.id/JIP/article/view/701>
- Luthfiana, R. Analisis Kualitas Pelayanan, Promosi Dan Hedonic Shopping Motives Yang Mempengaruhi Impulse Buying Dalam Pembelian Online, "*Skripsi*" (Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNDIP Semarang, 2014)
- Margono S., "Educational Research: *Metodologi Penelitian Pendidikan*", Cet.6 (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2007)
- Marsela Dwi Ramadona, Mamat Supriatna, "Theory, Practice & Research," *journal of innovative counseling* 3, no. 2, (Agustus 2019): 67 <http://journal.umtas.ac.id/index.php/innovativecounseling>
- Munazzah Zinti, Hubungan Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa S1 Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang "*Skripsi*" (Fakultas Psikologi universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang: 2016)
- Nisa Latifun Chondryna "Pengaruh Kontrol Diri, Harga Diri Dan Lingkungan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Belanja Online Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang Angkatan 2015", "*Skripsi*" (Semarang: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang, 2017)
- Nurhajra, Pengaruh Self Control Dan Kemampuan Komunikasi Terhadap Perilaku Sosial Mahasiswa Jurusan Pendidikan Fisika Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan UIN Alauddin Makassar, "*Skripsi*" (Makassar: Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan UIN Alauddin Makassar, 2014)
- Pravitasari Dewi, Minar Ferichani, Mei Tri Sundari, "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kinerja Karyawan Pabrik Teknik Kerjo PT. Perkebunan Nusantara IX Batujamus Karanganyar", *SEPA* 13 no.2 (Februari 2017) h. 111

- Sari, Chacha Andira, "*Jurnal AntroUnairdoNet*," Perilaku Berbelanja Online Dikalangan Mahasiswi Antarpologi Di Universitas Airlangga, 4 no. 2 (September 15, 2016):
- Siregar Sofyan, "*Statistik Deskriptif untuk Penelitian*" (Cet. I; Jakarta: Raja Grafindo Pustaka, 2011)
- Sudjana Nana dan Ibrahim, "*Penelitian dan Penilaian Pendidikan*"
- Sugiyono, "*Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*" (Bandung: Alfabeta, 2014)
- Sugiyono, "*Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*" (Cet. VI; Bandung: Alfabeta, 2009)
- Sugiyono, "*Metode Penelitian Pendidikan*" (Bandung: Alfabeta, 2015)
- Sugiyono, "*Metode Penelitian Pendidikan*" (Cet. 11; Bandung: Alfabeta, 2010)
- Sugiyono, "*Metode Penelitian Pendidikan*" (Cet. 14; Bandung: Alfabeta, 2012)
- Suharsimi Arikunto, "*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*" (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006),
- Sukardi, "*Metodologi Penelitian Pendidikan*" (Jakarta: Bumi Aksara, 2003)
- Syarastany Yuhana Mera, "Pengaruh Kontrol Diri Dan Konformitas Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Pengguna Shopee", "*Skripsi*" (Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Malang: 2021)
- Triyaningsih, 2011. Dampak online marketing facebook terhadap perilaku konsumtif masyarakat. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*.
- Ulayya, Syifa, and Endah Mujiasih. "*Jurnal Empati*," Hubungan Antara Self Control Dengan Perilaku Konsumtif Pengguna E-Money Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro 9, no. 4 (Agustus, 2020): 271-279. <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/empati/article/view/28950>
- Widodo. Hubungan Antara Self-Monitoring Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Surakarta "*Skripsi*" (Surakarta Universitas Muhammadiyah Surakarta. 2016)
- Wijaya Prastihastari Intan, Efikasi Diri Akademik, Dukungan Sosial Orangtua dan Penyesuaian Diri Mahasiswa Dalam Perkuliahan, "*Jurnal Persona*" Volume 1 Nomor 01 (2012)

LAMPIRAN-LAMPIRAN



Lampiran 1 : Angket Penelitian

Variabel	Indikator	Nomor pernyataan	
		Favourabel	Unfavourabel
<i>Self control</i>	Kemampuan mengontrol perilaku	1, 14, 22	2, 6, 25
	Kemampuan mengontrol stimulus	8, 19, 23	7, 13
	Kemampuan mengatasi suatu peristiwa	3, 9	11, 16
	Kemampuan mengantisipasi peristiwa	12, 17, 24	18, 20
	Kemampuan mengambil keputusan	5, 10	4, 15, 21
variabel	indikator	Nomor pernyataan	
		favourabel	Unfavourabel
Perilaku konsumtif	Membeli barang karena keinginan	1, 12	13, 8
	Membeli barang tanpa pertimbangan	4, 11	10, 20
	Boros	14, 7	15, 3
	Membeli barang tidak diperlukan	16, 9	6, 17
	Ingin mencari kesenangan	5, 18	19, 2

Lampiran 2 : Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

**Pengaruh *Self Control* terhadap Perilaku Konsumtif Belanja *Online*
Mahasiswa Bimbingan dan Konseling Islam IAIN Palopo**

Identitas

Nama :

Nim :

Kelas :

Angkatan :

A. Kata Pengantar

pada kesempatan ini saya meminta kesediaan teman-teman untuk mengisi kuesioner ini, bukan untuk menguji teman-teman. Ketelitian, kejujuran dan kesesuaian dengan pengalaman merupakan yang utama. Atas kesediaanya saya ucapkan banyak terima kasih.

B. Petunjuk Pengisian

1. Di bawah ini ada sejumlah pernyataan. Bacalah masing-masing pernyataan dengan teliti. Berilah tanda centang (✓) sesuai dengan pilihan teman-teman.

2. Keterangan:

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

3. Langkah mengisi kuesioner

- a. Baca dan pahami setiap pernyataan dalam kuesioner
- b. Jawablah setiap pertanyaan dengan jujur, teliti dan sesuai dengan pengalaman teman-teman
- c. Berilah tanda centang sesuai dengan pilihan teman-teman.

Contoh:

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1	Saya yakin bisa mengontrol perilaku saya	✓			
2	Saya yakin dapat mengatur perilaku saya dengan baik		✓		

kuesioner *Self Control*

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Saya dapat mengakui ketidaksempurnaan saya tanpa merasa bersalah				
2.	Hambatan yang timbul membuat saya menjadi tidak bersemangat lagi				
3.	Agar tidak mengulangi kesalahan atau kegagalan yang sama, saya berusaha untuk tidak terlibat dalam permasalahan yang serupa				
4.	Saya selalu mengalami kesulitan untuk mengambil keputusan				
5.	Saya mampu menolak ketika seseorang meminta waktu saya yang dapat menghalangi tugas yang				

	lebih utama				
6.	Persaingan yang tinggi memaksa saya untuk meraih setiap kesempatan, walaupun harus mengorbankan orang lain				
7.	Saya selalu mengandalkan bantuan orang lain ketika timbul masalah dalam belajar tanpa melakukan tindakan penyelesaian sendiri				
8.	Sesuatu yang akan saya kerjakan tidak perlu dipengaruhi oleh orang lain				
9.	Saya biasanya menyiapkan alternative kedua dari setiap kegiatan sebagai antisipasi				
10.	Ketika menghadapi masalah atau kesulitan, saya tahu apa yang harus dilakukan				
11.	Saya mengerjakan sesuatu tanpa mempertimbangkan konsekuensi yang mungkin terjadi				
12.	Saya lebih cenderung untuk intropeksi diri dari pada menyalahkan orang lain				
13.	Saya selalu mengerjakan sesuatu yang dianggap tidak penting oleh orang lain				
14.	Saya selalu ingin menuntaskan tugas-tugas dengan cepat				
15.	Saya selalu mengambil keputusan tanpa harus memikirkan resiko yang akan terjadi				
16.	Saya sulit untuk menerima suatu kegagalan				
17.	Saya menganggap bahwa kritikan dari orang lain adalah sesuatu yang berharga				
18.	Saya merasa setiap hari yang saya raih, lebih buruk dari yang diperoleh teman-teman				
19.	Ketika timbul masalah dalam belajar, saya				

	mampu melakukan tindakan penyelesaian sendiri tanpa bantuan orang lain				
20.	Saya bersikap pasrah ketika prestasi kurang baik				
21.	Saya selalu mengambil keputusan dengan terburu-buru				
22.	Saya tidak menunjukkan emosi saya di depan umum				
23.	Saya berfikir terlebih dahulu sebelum berbicara kepada orang lain				
24.	saya membuat jadwal terlebih dahulu untuk menyelesaikan pekerjaan saya				
25.	Saya tidak menepati janji saya kepada orang lain				

Kuesioner Perilaku Konsumtif

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Saya membeli barang hanya untuk kesenangan sesaat				
2.	Saya berusaha membeli barang yang berkualitas pada aplikasi belanja <i>online</i>				
3.	Harga menjadi patokan pada saat berbelanja <i>online</i>				
4.	Saya membeli barang mahal karena ingin terlihat <i>stylish</i>				
5.	Saya membeli barang yang menurut saya menarik saat berbelanja <i>online</i>				
6.	Saya suka membeli barang/produk yang benar-benar dibutuhkan melalui aplikasi belanja <i>online</i>				
7.	Saya membeli barang/produk melalui aplikasi <i>online</i> untuk koleksi semata				

8.	Saya menyesal karena membeli barang dengan harga mahal di aplikasi belanja <i>online</i>				
9.	Saya membeli barang/produk secara <i>online</i> Walaupun barang tersebut tidak dibutuhkan				
10.	Ketika saya melihat produk pakaian model terbaru, saya langsung membelinya karena tidak ingin ketinggalan <i>trend</i>				
11.	Saya membeli barang yang ditawarkan oleh teman saya melalui aplikasi <i>online shop</i>				
12.	Saya membeli barang yang tidak dibutuhkan				
13.	Meskipun harganya mahal saya akan tetap membelinya				
14.	Saya akan terpengaruh dengan iklan-iklan yang ditawarkan saat membuka aplikasi belanja <i>online</i>				
15.	Saya harus memiliki barang yang sedang digemari walaupun barang tersebut tidak original				
16.	Saya membiasakan diri untuk hidup sederhana tanpa menghabiskan biaya untuk berbelanja <i>online</i>				
17.	Saya membeli barang/produk yang benar-benar dibutuhkan melalui aplikasi belanja <i>online</i>				
18.	Saya membeli perlengkapan kebutuhan sehari-hari melalui aplikasi belanja <i>online</i>				
19.	Saya berusaha memiliki barang/produk yang bermerek				
20.	Saya akan terpengaruh membeli barang karena banyak diskon pada aplikasi belanja <i>online</i>				

Lampiran 3 : Data Kuesioner Responden

Responden	Butir Kuesioner Variabel X																								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
Andini Faradilla	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Hanifainy Hairul	3	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4
Jacky Talib	4	4	2	2	2	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Maisarah Basira	4	4	3	4	3	4	4	3	4	2	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Selva Muliadi	2	2	3	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Zulkarnain	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Muh. Afdal Arfani	4	4	4	4	3	3	3	3	4	2	3	3	4	4	4	4	4	4	4	2	1	3	3	2	2
Siti Andi Nurmayasari	3	3	2	3	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Gusniati Ahmad	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	2	4	3	3	3	4	2	3	3	2	3	3
Ais Nur Ilahi	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	2	4	2	4	4	2	3	3	4	3	3	4	3	3	4
Feny febriani	3	3	3	4	2	3	3	3	3	4	2	2	4	2	3	2	4	4	4	3	4	4	4	4	4
Selva muliadi	4	4	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Andi nurdianti	2	2	3	4	3	3	4	3	4	4	3	2	1	3	2	1	4	4	3	2	1	2	1	1	2
Muh. Razak	4	4	4	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	4	3	2	2	2	3	3	1	2	3
Yulia Putri	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Izra	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	4	3	4	3
Reoaldi	3	3	3	3	2	3	4	3	4	3	3	2	4	3	4	3	4	4	3	4	3	2	4	3	4
Magfirah Wahidin	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3
Sri Indah	3	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3
Nurul azaliatul hidayah	4	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	4	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3
Alam pasurak	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4

Fitri alfira	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Nur Azizah	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Hastuti	3	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	4
Ade Fatimah Febrian	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	1	1	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3
Novita	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3
Sifany Aurelia	4	4	4	3	2	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3
Iya Yuliani	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3
Yenni	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3
Icha Syafitri	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	2	3	3	3	3	2	4	3
Fatmawati	3	4	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4
Hijrah	3	3	2	1	2	3	3	3	3	3	3	1	2	2	2	3	3	3	4	2	2	3	2	2	2
Misna	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ummul chaer	4	4	2	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	2	3	2	2	3	2	3	3	4	3	3
Husnaeni	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	2	4	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3
Firga syairah	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3
Ria adilah	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3
Nur hanisa	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	2	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ina	3	3	4	4	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3
Fitriah	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Filsa	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4
Hasriani	2	4	4	1	2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	2	3	2	4	3	3	3	3	4
Ananda Apriliah	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	4	2	4	3	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4

Responden	Bukti Kuesioner Variabel Y																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Andini Faradilla	2	2	2	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2
Hanifainy Hairul	2	2	4	2	2	4	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	2	4	2
Jacky Talib	3	2	3	3	2	3	3	2	2	3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3
Maisarah Basira	3	2	4	2	2	2	3	1	4	2	3	4	3	3	4	2	3	2	2	2
Selva Muliadi	2	2	1	3	1	1	4	1	2	2	3	3	4	2	4	2	4	1	1	2
Zulkarnain	1	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2	3	3	1	3	1	3	1	3	3
Muh. Afdal Arfani	3	3	2	3	3	3	1	1	1	2	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3
Siti Andi Nurmayasari	3	3	2	2	2	2	3	2	3	2	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4
Gusniati Ahmad	2	2	2	3	3	2	2	2	4	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2
Ais Nur Ilahi	1	1	1	2	3	1	4	1	1	1	4	1	4	4	4	1	4	2	2	1
Feny febriani	2	2	1	4	4	1	4	1	4	2	4	2	4	1	4	1	4	4	2	1
Selva muliadi	3	3	1	3	3	3	4	3	3	1	4	1	4	2	4	1	4	3	3	1
Andi nurdianti	2	4	3	4	4	3	3	3	1	2	2	2	1	2	1	2	1	1	2	4
Muh. Razak	2	2	2	3	3	3	4	2	3	4	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1
Yulia Putri	2	2	3	2	2	3	4	2	3	3	3	3	4	2	4	3	2	3	1	3
Izra	1	1	1	3	3	1	4	2	2	2	3	2	4	3	4	2	4	2	2	4
Reoaldi	2	2	3	2	2	2	3	3	3	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	3
Magfirah Wahidin	2	2	2	2	3	1	1	1	2	4	3	4	1	1	4	3	2	2	3	3
Sri Indah	3	2	2	2	3	3	3	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	3	2	3
Nurul azaliatul hidayah	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2	2	3	1	1	1	1	2	2	3
Alam pasurak	2	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3
Musfira	1	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	3	3	3	2	2	2	2	3
Dayang nurfaisa	3	3	2	2	2	1	1	1	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	2	3

Musthia Istiqoma	1	1	2	2	1	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3
Suci indah sari	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3
Hardianti	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	3	2	2	2
Sumarti suyono	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	4	3	3	3
Siti Amina Rubak	3	2	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2
Nur syaputri	4	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	2	2	2	3
Miftahuddin sahid	2	2	2	2	1	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3
Wafiq Azizah	2	3	3	2	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3
Hijra	2	1	2	2	1	1	2	2	1	1	4	2	2	1	1	1	1	2	2	2
Nurul imania	4	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	1	2
Widia	1	2	2	2	2	1	2	1	3	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2	2
Widia	1	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	2	3	1	3	3	3	3	3
Misnawati Lukman	3	2	2	3	4	3	2	2	4	3	3	2	2	2	3	4	2	2	3	4
Rahmi	4	1	1	1	1	1	4	1	1	1	3	3	3	2	2	2	2	2	2	3
Risdayanti	1	1	1	1	2	2	2	2	3	2	3	2	3	1	2	3	2	3	2	3
Rahmi sutisna	3	3	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3
Samsinar Aspa	4	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	4	3	2	3	2	3	2	3
Madeyana	2	2	2	3	2	2	3	2	3	1	2	3	3	2	3	3	2	2	2	2
Fadian sari	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	4	3	4	4	1	2	4	1	1	1
Winda rustam	4	1	1	2	3	1	3	1	3	1	3	1	3	2	3	3	1	1	2	4
Intan Angraeni	2	2	2	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3
Marwa	1	2	1	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2
Dian Fitriana Wati	2	4	4	4	4	4	4	2	2	2	4	2	4	3	3	4	3	4	2	2
Fitri alfira	1	1	2	2	2	1	1	2	1	1	3	4	1	2	2	2	3	2	2	2
Nur Azizah	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	3	3	3	2	3	2	2	2

Hastuti	3	2	1	3	2	3	4	2	3	3	4	3	3	2	4	3	4	1	2	4
Ade Fatimah Febrian	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	4	2	3	3	2	3	3	3	4
Novita	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	1	3	3	3	3	2	2	2
Sifany Aurelia	4	3	4	3	4	3	3	2	3	2	3	2	2	2	2	1	2	1	2	1
Iya Yuliani	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	2	2	2
Yenni	2	2	3	3	2	2	3	2	3	4	3	2	4	2	3	3	2	2	1	2
Icha Syafitri	1	1	1	2	1	1	4	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	1	2
Fatmawati	1	1	1	4	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	1	1	1	1	1
Hijrah	2	3	2	4	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4
Misna	2	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	3
Ummul chaer	2	2	2	2	2	4	4	1	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
Husnaeni	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	4	1	1	4
Firga syairah	2	2	2	3	2	2	3	2	3	3	2	2	4	2	3	3	2	2	3	4
Ria adilah	2	1	2	3	2	2	3	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1
Nur hanisa	1	2	1	3	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2
Ina	1	1	1	3	3	2	2	2	3	2	2	2	1	1	2	1	3	1	2	2
Fitriah	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	3	3	1	2	2	3	2	2	2
Filsa	1	1	1	3	3	3	3	1	1	1	2	2	3	3	3	2	2	2	2	3
Hasriani	2	2	3	3	2	2	3	3	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3
Ananda Apriliah	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	4	3	2	3	2	3	3	2	3

Lampiran 4 : Lembar Validasi

LEMBAR VALIDASI

ANGKET PERILAKU KONSUMTIF DAN *SELF CONTROL*

Petunjuk:

Dalam rangka menyusun skripsi dengan judul "*Pengaruh Self Control Terhadap Perilaku Konsumtif Belanja Online Pada Mahasiswa Bimbingan Dan Konseling Islam (BKI) Iain Palopo*". Untuk itu, peneliti meminta kesediaan Bapak/Ibu untuk menjadi validator dengan petunjuk sebagai berikut:

1. Dimohon agar Bapak/Ibu memberikan penilaian terhadap Lembar Pengamatan Pengelolaan Pembelajaran yang telah dibuat sebagaimana terlampir.
2. Untuk tabel tentang Aspek Tabel Dinilai, dimohon Bapak/Ibu memberikan tanda check (√) pada kolom penilaian sesuai dengan penilaian Bapak/Ibu.
3. Untuk Penilaian Umum, dimohon Bapak/Ibu melingkari angka yang sesuai dengan penilaian Bapak/Ibu.
4. Untuk saran dan revisi, Bapak/Ibu dapat langsung menuliskannya pada naskah yang perlu direvisi, atau menuliskannya pada kolom Saran yang telah disiapkan.

Kesediaan Bapak/Ibu dalam memberikan jawaban secara objektif sangat besar artinya bagi peneliti. Atas kesediaan dan bantuan Bapak/Ibu, peneliti mengucapkan terima kasih.

Keterangan Skala Penelitian:

1 : berarti "kurang relevan"

2 : berarti "cukup relevan"

3 : berarti "relevan"

4 : berarti "sangat relevan"

No	Aspek yang dinilai	Nilai			
		1	2	3	4
1	Petunjuk lembar angket dinyatakan dengan Jelas				✓
2	Kesesuaian pernyataan/pertanyaan dengan Indicator				✓
3	Menggunakan bahasa Indonesia yang baik dan benar				✓
4	Menggunakan pernyataan yang komunikatif				✓


Penilaian Umum :

1. Belum dapat digunakan
2. Dapat digunakan dengan revisi besar
3. Dapat digunakan dengan revisi kecil
- ④. Dapat digunakan tanpa revisi

Saran-saran:

Palopo, 6 Juli 2022

Validator,



Muhammad ashabul kahfi, S.Sos., M.A.
NIP. 19930620 201801 1 001

Lampiran 5 : Hasil Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		68
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	8.93350546
	Absolute	.053
Most Extreme Differences	Positive	.048
	Negative	-.053
Kolmogorov-Smirnov Z		.436
Asymp. Sig. (2-tailed)		.991

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber : pengolahan data menggunakan SPSS 20 tahun 2021

2. Uji Linearitas

ANOVA Table

			Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Perilaku Konsumtif * Self control		(Combined)	1877.702	30	62.590	.660	.877
	Between Groups	Linearity	36.779	1	36.779	.388	.537
		Deviation from Linearity	1840.923	29	63.480	.670	.866
	Within Groups		3506.181	37	94.762		
	Total		5383.882	67			

Lampiran 6 : Uji Regresi Sederhana

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	10.948	9.281		1.180	.242
	Self Control	.433	.113	.425	3.818	.000

a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

Lampiran 7 : Uji Koefisien Determinasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.425 ^a	.181	.168	8.17429

a. Predictors: (Constant), Self Control



Lampiran 8 : Daftar Riwayat Hidup



Nikmah, lahir di Tompe, pada tanggal 24 Agustus 1999.

Penulis merupakan anak kelima dari delapan bersaudara dari pasangan seorang ayah bernama Lukman dan ibu Nurmiani.

Saat ini penulis bertempat tinggal di Dusun Tompe, Desa Pengkajoang, Kecamatan Malangke Barat, Kabupaten Luwu

Utara. Pendidikan dasar penulis diselesaikan pada tahun 2011 di MI Guppi Tompe, kemudian ditahun yang sama menempuh pendidikan di MTS Guppi Tompe hingga tahun 2014, selanjutnya pada tahun yang sama melanjutkan pendidikan di SMK Komputer Madani Malangke dan lulus pada tahun 2017. Setelah lulus SMK pada tahun 2017 penulis melanjutkan pendidikan dibidang yang ditekuni, yaitu di Prodi Bimbingan dan Konseling Islam, Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah IAIN Palopo.

