

HUBUNGAN GAYA HIDUP DAN KONFORMITAS DENGAN PERILAKU KONSUMTIF PADA REMAJA SISWA SEKOLAH MENENGAH ATAS NEGERI 5 SAMARINDA

Pulyadi Haryono¹

*Program Studi Psikologi
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Mulawarman Samarinda*

ABSTRACT. *The study was conducted to determine the relationship of lifestyle and conformity with consumptive behavior in adolescents at SMAN 5 Samarinda. Consumptive behavior is behavior that is no longer based on rational considerations, but because there is a desire that has reached an irrational level. Lifestyle is the way a person lives his life which includes activities, interests, and income. Conformity is a change in attitudes and behavior of individuals in accordance with the rules formed by the group so that individuals can be accepted and maintained in the group. This type of research is quantitative research. Subjects in the study were 152 students. The data collection method uses three scales, namely consumer behavior, lifestyle and conformity. The data analysis used is regression analysis. The results showed that there was a relationship between lifestyle and conformity with consumptive behavior in adolescents at SMAN 5 Samarinda with $r = 0.894$ and $p = 0.000$. Then from the results of a gradual re-analysis analysis, it was found that there was a relationship between lifestyle and consumptive behavior with $\beta = 0.059$, $t = 2.208$, and $p = 0.029$. Then in conformity with consumptive behavior there is a relationship with $\beta = 0.947$, $t = 35.415$, and $p = 0.000$.*

Keywords: *consumptive behavior, life style, conformity*

ABSTRAK. Penelitian dilakukan untuk mengetahui hubungan gaya hidup dan konformitas dengan perilaku konsumtif pada remaja di SMAN 5 Samarinda. Perilaku konsumtif adalah perilaku yang tidak lagi berdasarkan pada pertimbangan yang rasional, melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf yang sudah tidak rasional lagi. Gaya hidup adalah cara seseorang menjalani hidupnya yang meliputi aktivitas, minat, dan pendapat. Konformitas adalah perubahan sikap dan perilaku individu sesuai dengan aturan yang dibentuk kelompok agar individu dapat diterima dan dipertahankan di dalam kelompok tersebut. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Subjek dalam penelitian berjumlah 152 siswa. Metode pengumpulan data menggunakan tiga skala yaitu perilaku konsumtif, gaya hidup dan konformitas. Analisa data yang digunakan adalah analisa regresi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada hubungan gaya hidup dan konformitas dengan perilaku konsumtif pada remaja di SMAN 5 Samarinda dengan $r = 0.894$ dan $p = 0.000$. Kemudian dari hasil analisis regresi bertahap didapatkan hasil bahwa terdapat hubungan antara gaya hidup dengan perilaku konsumtif dengan $\beta = 0.059$, $t = 2.208$, dan $p = 0.029$. Kemudian pada konformitas dengan perilaku konsumtif terdapat hubungan dengan $\beta = 0.947$, $t = 35.415$, dan $p = 0.000$.

Kata kunci: perilaku konsumtif, gaya hidup, konformitas

PENDAHULUAN

Perilaku konsumtif merupakan suatu fenomena yang banyak melanda kehidupan masyarakat dewasa ini. Kebiasaan dan gaya hidup sekarang ini cepat mengalami perubahan dalam waktu yang relatif singkat menuju ke arah yang kian mewah dan berlebihan, misalnya dalam hal penampilan yang dapat mendorong pada perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif cenderung harus mengeluarkan biaya yang lebih tinggi karena bukan lagi untuk memenuhi kebutuhan

saja tetapi lebih mengarah pada pemenuhan tuntutan keinginan (Rosandi, 2004).

Perilaku konsumtif sudah menjadi budaya dikalangan remaja, perilaku konsumtif ini terjadi pada remaja, baik remaja putra maupun remaja putri. Perilaku konsumtif salah satunya dapat timbul melalui lingkungan sosial remaja, karena remaja lingkungan sosial atau lingkungan pergaulan remaja mempunyai pengaruh terhadap minat, sikap, pembicaraan, penampilan dan perilaku, yang lebih

¹ Email: pulyadi.haryono@yahoo.com

besar dibandingkan keluarga (Hurlock, 1999). Lingkungan sosial yang dimaksud pada penelitian adalah lingkungan dimana remaja menghabiskan waktu mereka bersama teman-temannya, salah satunya lingkungan sekolah.

Gejala perilaku konsumtif remaja menimpa siswa SMAN 5 Samarinda. Hal ini tampak pada banyaknya siswa yang memakai barang-barang mewah di sekolah secara berlebihan misalnya siswa memakai sweater atau cardigan bermerk, siswa yang mengendarai motor sport, siswa yang menggunakan hand-phone bermerk mahal atau memiliki lebih dari 2 buah. Beberapa siswa atau kelompok siswa tertentu juga menambahkan bahwa untuk dapat memasuki kelompok tersebut harus memenuhi kriteria atau standar yang telah ditetapkan oleh kelompok siswa tersebut, seperti memiliki motor *sport*, sepatu *branded* dan gadget.

Sarwono (2002) mengatakan bahwa perilaku konsumsi biasanya dipengaruhi oleh faktor emosi dari pada rasio, karena pertimbangan-pertimbangan dalam membuat keputusan untuk membeli suatu produk lebih menitik beratkan pada status sosial, mode, dan kemudahan dari pada pertimbangan ekonomis.

Hasil penelitian yang dilakukan Hamdan (2013) dapat dilihat adanya unsur perilaku membeli yang tidak sesuai kebutuhan dan dilakukan semata-mata demi hubungan konformitas yang telah dibentuk oleh remaja dengan teman sebayanya dan juga terdapat unsur kesenangan, sehingga menyebabkan seseorang menjadi boros.

Menurut Sumartono (2002) munculnya perilaku konsumtif disebabkan oleh faktor eksternal dan faktor internal. Adapun faktor eksternal yang berpengaruh pada perilaku konsumtif individu adalah kebudayaan, kelas sosial, kelompok referensi, keluarga dan demografi. Sedangkan faktor internal yang berpengaruh pada perilaku konsumtif individu adalah motivasi, harga diri, pengamatan dan proses belajar, kepribadian dan konsep diri, serta gaya hidup. Hawkins (2007) mengatakan bahwa gaya hidup seseorang mempengaruhi kebutuhan, keinginan serta perilakunya termasuk perilaku membeli. Gaya hidup juga seringkali dijadikan motivasi dasar dan pedoman dalam membeli sesuatu. Pembentukan gaya hidup seseorang dipengaruhi oleh situasi yang pernah dijumpainya, kelas sosialnya, kelompok sosial, keluarganya, dan ciri-ciri pribadinya. Gaya hidup setiap orang mengarah pada ekspresi akan situasi, pengalaman hidup, nilai-nilai, sikap dan harapan. Salah satunya adalah gaya hidup pada remaja.

Banyak gaya hidup remaja masa kini yang menarik perhatian, mulai dari gaya bahasa, gaya busana, gaya pergaulan hingga gaya kejahatan remaja. Latar belakang sosial, ekonomi dan budaya

mempengaruhi setiap gerak langkah mereka. Hal tersebut dapat dilihat dari cara mereka menghabiskan sebagian isi kantong atau dompetnya untuk menjelajahi tempat makan baru dan bergensi, *fashion* dengan *mode* yang tidak bisa ditebak arahnya, berganti ponsel model terbaru, selalu *update* dengan segala perkembangan musik, film dan gadget terbaru.

Perilaku konsumtif yang terjadi pada remaja dipengaruhi oleh beberapa faktor eksternal, internal, maupun faktor-faktor lainnya. Secara umum faktor penyebab adanya perilaku konsumtif adalah kelompok sosial atau teman sebaya, kelas sosial, keluarga, motivasi, usia, maupun jenis kelamin. Anastasia (2004) menunjukkan perilaku individu yang sesuai dengan harapan-harapan suatu kelompok sosial merupakan konformitas. Perilaku itu merupakan ekspresi persetujuan terhadap norma-norma kelompok.

Selama masa remaja, tekanan untuk melakukan konformitas meningkat. Remaja dalam hal ini mendapatkan pengaruh kuat dari teman sebaya, dimana remaja mengalami perubahan-perubahan tingkah laku sebagai salah satu usaha penyesuaian. Dalam hal ini remaja dihadapkan pada segala macam kepribadian dan pergaulan yang berbeda-beda, sehingga remaja berusaha akan mencari teman yang mempunyai minat yang sama. Saat menemukan teman maupun kelompok yang nyaman bagi remaja tersebut, remaja akan sulit untuk melepaskan diri dari kelompok sebaliknya remaja akan mulai mengadopsi nilai-nilai yang ada dalam suatu kelompok tersebut, dalam hal ini juga adalah perilaku konsumtif.

Menurut Suyasa dan Fransiska (2005) faktor yang menyebabkan tingginya perilaku konsumtif pada remaja adalah hadirnya sebuah iklan, konformitas, dan gaya hidup. Hubungan konformitas dengan perilaku konsumtif juga terjadi pada remaja dengan cara mengikuti penampilan kelompok ataupun karena ingin diterima oleh kelompok, misalnya merk ponsel yang sama atau tipe kendaraan yang sama. Konformitas terjadi apabila individu mengadopsi sikap atau perilaku orang lain karena merasa didesak oleh orang lain. Desakan untuk konform pada kawan-kawan sebaya cenderung sangat kuat selama masa remaja (Santrock, 2003).

Berdasarkan hasil wawancara yang juga dilakukan dengan salah satu siswa kelas XI SMA Negeri 5 Samarinda di kantin pada tanggal 22 Januari 2015 pukul 12.00 WITA yang berinisial R yang menyatakan bahwa bila ingin bergabung dengan kelompok kami harus mempunyai *iPhone* dan harus mengikuti rutinitas jalan-jalan untuk membeli produk-produk yang dapat menunjang penampilan kami agar terlihat keren dan update dimata teman-teman yang lain, karena kami di sekolah termasuk salah satu siswa-siswa atau kelompok populer di SMA 5 Samarinda.

Adanya sikap patuh tetapi lebih kepada mengalah ini biasanya dikenal dengan istilah konformitas. Menurut Myers (2012) terdapat dua dasar pembentuk konformitas yaitu pengaruh normatif dan pengaruh informasional. Menurut Carmen (2008), kedua pengaruh diatas memiliki peranan dalam diri seseorang di saat melakukan proses konsumsi. Pengaruh normatif memiliki peranan pada proses konsumsi terjadi disaat individu mengikuti peraturan kelompok, sedangkan pengaruh informasional memiliki peranan pada proses konsumsi terjadi, apabila individu mendengarkan pendapat dari kelompok dalam hal mengkonsumsi suatu produk, individu menjadikan kelompok sebagai acuan dalam merekomendasikan produk yang akan dikonsumsi.

TINJAUAN PUSTAKA

Perilaku Konsumtif

Menurut Lubis (dalam Sumartono, 2002) perilaku konsumtif adalah perilaku membeli yang tidak lagi berdasarkan pada pertimbangan yang rasional, melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf yang sudah tidak rasional lagi.

Gaya Hidup

Gaya hidup secara luas diidentifikasi oleh bagaimana orang menghabiskan waktu mereka (aktivitas) apa yang mereka anggap penting dalam lingkungannya (ketertarikan), dan apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan juga dunia di sekitarnya (pendapat) (Setiadi, 2003).

Konformitas

Konformitas adalah suatu jenis pengaruh sosial dimana individu mengubah sikap dan tingkah laku mereka agar sesuai dengan norma sosial yang ada (Baron & Byrne, 2005).

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah kuantitatif yaitu penelitian yang ditinjau dari sudut paradigma penelitian yang menekankan pada pengujian teori-teori melalui pengukuran variabel-variabel penelitian dengan angka dan melakukan analisa data dengan prosedur statistik. Penelitian dengan pendekatan kuantitatif menekankan analisisnya pada data - data *numerical* (angka) yang diolah dengan metode statistika. jenis penelitian ini tergolong penelitian korelasional. Populasi pada penelitian ini berjumlah 249 siswa yang berasal dari kelas XI SMAN 5 Samarinda. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan rumus Slovin, sehingga di dapat besarnya sampel dalam penelitian ini adalah 152 sampel siswa SMAN 5 Samarinda. Teknik Statistik yang digunakan dalam uji

ketiga hipotesis pada penelitian ini adalah analisis regresi. Sebelum dilakukan uji hipotesis, terlebih dahulu dilakukan uji asumsi yang meliputi uji normalitas sebaran dan uji linieritas hubungan yang dilanjutkan dengan uji regresi dan uji analisis model bertahap. Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan program SPSS (*Statistical Package for Sosial Science*) 20 for Windows. Hipotesis terbukti jika $p < 0.05$ maka hipotesis ini dapat diterima.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

Skala perilaku konsumtif dalam menyelesaikan skripsi terdiri dari 40 butir dan terbagi dalam 8 aspek. Hasil analisis butir didapatkan dari r hitung $>$ r tabel untuk $N = 152$ (0.159). Berdasarkan hasil uji validitas menunjukkan terdapat 2 butir yang gugur. Sedangkan uji reliabilitas yang dilakukan dengan teknik *Alpha Cronbach's* didapatkan nilai α 0.745 dalam hal tersebut dinyatakan andal.

Skala gaya hidup terdiri dari 30 butir dan terbagi dalam 3 aspek. Hasil analisis butir didapatkan dari r hitung $>$ r tabel untuk $N = 152$ (0.159). Berdasarkan hasil uji validitas menunjukkan terdapat 0 butir yang gugur. Sedangkan uji reliabilitas yang dilakukan dengan teknik *Alpha Cronbach's* didapatkan nilai α 0.738 dalam hal tersebut dinyatakan andal.

Skala regulasi diri terdiri dari 30 butir dan terbagi dalam 3 aspek. Hasil analisis butir didapatkan dari r hitung $>$ r tabel untuk $N = 152$ (0.159). Berdasarkan hasil uji validitas menunjukkan terdapat 2 butir yang gugur. Sedangkan uji reliabilitas yang dilakukan dengan teknik *Alpha Cronbach's* didapatkan nilai α 0.877 dalam hal tersebut dinyatakan andal.

Hasil Uji Normalitas

Variabel	Kolmogrov-Smirnov Z	p	Keterangan
Perilaku Konsumtif	0.052	0.200	Normal
Gaya Hidup	0.059	0.200	Normal
Konformitas	0.060	0.200	Normal

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat disimpulkan bahwa ketiga variabel penelitian yaitu perilaku konsumtif, gaya hidup dan konformitas memiliki sebaran normal. Dengan demikian analisa data secara parametrik dapat dilaksanakan karena tidak ada pelanggaran atas asumsi normalitas sebaran data penelitian

Hasil Uji Linieritas				
Variabel	F Hitung	F Tabel	P	Keterangan
Gaya Hidup – Perilaku Konsumtif	0.713	0.862	Linier	Gaya Hidup – Perilaku Konsumtif
Konformitas – Perilaku Konsumtif	1.139	0.293	Linier	Konformitas – Perilaku Konsumtif

Berdasarkan hasil pengujian linieritas ketiga variabel yaitu perilaku konsumtif, gaya hidup, dan konformitas dapat disimpulkan bahwa penelitian ini mempunyai hubungan yang linier.

Hasil Uji Analisis Regresi Model Penuh			
Variabel	F	R ²	p
Gaya Hidup (X ₁)			
Konformitas (X ₂)	627.107	0.894	0.000
Perilaku Konsumtif (Y)			

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa gaya hidup, konformitas dengan perilaku konsumtif memiliki hubungan yang signifikan dengan $F = 627.107$, $R^2 = 0.894$, dan $p = 0.000$. Hal tersebut bermakna bahwa hipotesis mayor dalam penelitian ini diterima.

Hasil Uji Model Bertahap			
Variabel	Beta	t	p
Gaya Hidup (X ₁)			
Perilaku Konsumtif (Y)	0.059	2.208	0.029
Konformitas (X ₂)			
Perilaku Konsumtif (Y)	0.947	35.415	0.000

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui terdapat hubungan yang signifikan antara gaya hidup dengan perilaku konsumtif dengan $\beta = 0.059$, $t = 2.208$, dan $p = 0.029$. Kemudian pada konformitas dengan perilaku konsumtif memiliki hubungan yang positif dan signifikan dengan $\beta = 0.947$, $t = 35.415$, dan $p = 0.000$.

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan maka dapat diambil kesimpulan bahwa ada hubungan antara gaya hidup dan konformitas dengan perilaku konsumtif pada siswa SMAN 5 Samarinda. Hal ini ditunjukkan dengan nilai $F = 627.107$, $R^2 = 0.894$, dan $p = 0.000$. Kemudian dari hasil analisis regresi ber-

tahap didapatkan hasil bahwa terdapat hubungan antara gaya hidup dan perilaku konsumtif dengan $\beta = 0.059$, $t = 2.208$, dan $p = 0.029$. Kemudian pada konformitas dan perilaku konsumtif dengan $\beta = 0.947$, $t = 35.415$, dan $p = 0.000$. Sementara nilai signifikansi yang < 0.05 menjelaskan bahwa hubungan yang ada antara gaya hidup dan konformitas dengan perilaku konsumtif adalah sangat signifikan.

Hasil yang diperoleh dari pengujian hipotesis pertama menunjukkan bahwa terdapat hubungan antara gaya hidup dengan perilaku konsumtif. Artinya semakin tinggi gaya hidup maka semakin tinggi perilaku konsumtif. Sebaliknya semakin rendah gaya hidup maka semakin rendah individu untuk berperilaku konsumtif. Seperti hasil penelitian ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Hawkins (2007) yang mengatakan bahwa gaya hidup merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif, dimana dikatakannya gaya hidup seseorang mempengaruhi kebutuhan, keinginan, serta perilakunya termasuk perilaku membeli. Hawkins (2007) juga mengatakan gaya hidup juga seringkali dijadikan motivasi dasar dan pedoman dalam membeli sesuatu. Ini berarti, individu dalam membeli suatu produk mengacu pada gaya hidup yang diikutinya dan peranan dalam perilaku membeli mereka.

Hasil yang diperoleh dari pengujian hipotesis kedua pada uji regresi bertahap variabel bebas lainnya menunjukkan bahwa terdapat hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif. Artinya semakin tinggi konformitas maka semakin tinggi perilaku konsumtif. Sebaliknya semakin rendah konformitas maka semakin sedikit peluang individu untuk berperilaku konsumtif.

Sarwono (2002) menyatakan bahwa konformitas adalah kesesuaian antara perilaku individu dengan perilaku kelompoknya atau perilaku individu dengan harapan orang lain tentang perilakunya. Menurut Sumartono (2002), salah satu faktor munculnya perilaku konsumtif adalah faktor eksternal yaitu kelompok referensi. Kelompok referensi sangat erat kaitannya dengan kelompok sosial, dalam hal ini yang termasuk ke dalam kelompok referensi adalah kelompok pertemanan sebaya oleh remaja atau *peer group* (Dacey & Kenny, 1997).

Brown, Clasen dan Eicher (dalam Dacey dan Kenny, 1997) membuktikan adanya pengaruh *peer group* pada remaja itu sendiri yaitu berupa *peer pressure* (tekanan kelompok sebaya). Remaja yang berada di bawah *peer pressure* cenderung untuk *conform* (*konform*), untuk menilai, meyakini atau bertindak sesuai dengan penilaian, keyakinan atau tindakan kelompok teman sebayanya (Santrock, 2003). Myers

(2012) konformitas adalah perubahan perilaku ataupun keyakinan agar sama dengan dengan orang lain. Dasar pembentuk konformitas yaitu pengaruh normatif dan informasional (Myers, 2012). Pada pengaruh normatif seseorang mengalah pada tekanan kelompok karena seseorang ingin sesuai dengan norma atau standard kelompok, sedangkan pengaruh informasional terjadi ketika seseorang menyesuaikan diri karena perilaku orang lain memberikan informasi yang berguna.

Hasil penelitian yang diperoleh dari pengajuan hipotesis ketiga menunjukkan terdapat hubungan positif yang sangat signifikan antara gaya hidup dan konformitas dengan perilaku konsumtif pada siswa SMA Negeri 5 Samarinda. Hal ini dapat diketahui dari uji regresi model penuh dengan $F = 627,107$ $R^2 = 0.894$, dengan $p < 0,05$. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini diterima, yaitu ada hubungan positif antara hubungan antara gaya hidup dan konformitas dengan perilaku konsumtif pada remaja di SMA Negeri 5 Samarinda. Semakin tinggi gaya hidup dan konformitas, maka semakin tinggi pula perilaku konsumtif pada remaja dan sebaliknya semakin rendah gaya hidup dan konformitas, maka semakin rendah pula perilaku konsumtifnya.

Perilaku konsumtif remaja yang tinggi dapat menciptakan situasi pada individu untuk cenderung melakukan kegiatan pembelian yang tiada batasnya dan pada taraf yang tidak rasional. Perilaku konsumtif dapat berkembang berdasarkan dorongan-dorongan yang berasal dari dalam diri yang tidak mencapai kepuasan yang diinginkan, sebab perilaku konsumtif merupakan motor penggerak bagi individu yang muncul baik dari dalam maupun dari luar diri individu untuk mencapai keinginannya yang sangat tinggi tanpa memikirkan kebutuhan pokok. Kecenderungan perilaku konsumtif pada remaja diduga terkait dengan karakteristik psikologis tertentu yang dimiliki oleh remaja yaitu konsep diri mereka sebagai remaja dan tingkat konformitas terhadap teman sebaya (Zebua & Nurdjayadi, 2001). Konformitas teman sebaya adalah suatu perubahan dan penyesuaian persepsi, keyakinan dan perilaku individu terhadap keyakinan kelompok karena adanya tuntutan maupun tekanan yang sifatnya imajinatif atau nyata. Prabawa (2002) menjelaskan bahwa model faktor-faktor yang mempengaruhi pembelian yang kaitannya langsung dengan kepribadian diantaranya konsep diri dan gaya hidup. Menurut pendapat Engel, Blackwell, Miniard (1995) gaya hidup atau lifestyle adalah pola hidup, penggunaan dan waktu yang dimiliki seseorang.

Menurut Hasil penelitian ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Hawkins (2007) yang mengatakan bahwa gaya hidup merupakan salah satu

faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif, dimana dikatakannya gaya hidup seseorang mempengaruhi kebutuhan, keinginan, serta perilakunya termasuk perilaku membeli. Hawkins (2007) juga mengatakan gaya hidup juga seringkali dijadikan motivasi dasar dan pedoman dalam membeli sesuatu. Ini berarti, individu dalam membeli suatu produk mengacu pada gaya hidup yang diikutinya. Gaya hidup pada siswa SMA Negeri 5 Samarinda, remaja membeli barang terkenal dan barang tersebut dapat mengangkat gengsinya. Semakin terkenal merek barang dan semakin sedikit yang memilikinya, maka semakin diburu oleh para remaja. Hal itu dikarenakan membeli barang bermerek terkenal merupakan aktualisasi diri remaja untuk menyesuaikan diri dengan gaya hidupnya dan juga teman-temannya.

Subjek pada penelitian ini berusia 15-18 tahun (Monk, Knoers, dan Haditomo, 2006). Remaja dalam usia tersebut termasuk dalam usia remaja pertengahan, pada usia ini remaja sangat membutuhkan teman-teman dan senang apabila mempunyai banyak teman yang menyukainya. Pada usia ini remaja sedang mengalami perkembangan, baik dalam kognisi, afeksi maupun konasinya sehingga mereka cenderung selalu ingin tahu hal-hal baru dan mencobanya. Untuk itu remaja sering dijadikan sebagai target pemasaran produk industri, antara lain karena karakteristik mereka yang labil, spesifik dan mudah dipengaruhi sehingga akhirnya mendorong munculnya berbagai gejala dalam perilaku membeli yang tidak wajar (Zebua & Nurdjayadi, 2001).

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa penelitian ini konsisten dengan teori-teori yang diacu dalam penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada hubungan positif antara gaya hidup dan konformitas dengan perilaku konsumtif pada remaja di SMA Negeri 5 Samarinda. Faktor-faktor lain yang dapat menyebabkan terjadinya perilaku konsumtif antara lain seperti yang dikemukakan oleh Betty dan Kahle (dalam Sutisna, 2001) yaitu pengaruh keluarga, pengalaman dan kepribadian.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa:

1. Ada hubungan antara gaya hidup dengan perilaku konsumtif pada remaja di SMAN 5 Samarinda. Artinya semakin tinggi gaya hidup maka semakin tinggi perilaku konsumtif.

2. Ada hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada remaja di SMAN 5 Samarinda. Artinya semakin tinggi konformitas maka semakin tinggi perilaku konsumtif.
3. Ada hubungan antara gaya hidup dan konformitas dengan perilaku konsumtif pada remaja di SMAN 5 Samarinda. Artinya semakin tinggi gaya hidup dan konformitas maka semakin tinggi pula perilaku konsumtifnya.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian diatas maka peneliti menyarankan beberapa hal sebagai berikut:

1. Remaja harus lebih bisa meningkatkan dan mempertahankan sikap tidak mudah terpengaruh perilaku konsumtif dengan cara menjalin hubungan konformitas teman sebaya yang positif seperti OSIS, dan ekstrakurikuler dan menghindari gaya hidup yang gemar berbelanja.
2. Bagi orangtua dan pendidik hendaknya peduli dengan kondisi perkembangan remaja. Hal ini dapat dilakukan dengan lebih mengenal dan memahami pribadi remaja, mengenal dengan baik lingkungan pergaulan atau interaksi sosial remaja di luar keluarga. Selain itu, orangtua dan pendidik juga diharapkan mampu mengarahkan, membimbing, dan mendidik remaja dengan tetap mempertimbangkan pemikiran dan perasaan remaja. Kondisi tersebut dapat membentuk hubungan yang baik antara remaja dengan orangtua dan pendidik.
3. Bagi peneliti selanjutnya hendaknya melakukan penelitian lebih dalam untuk lebih mengetahui akar permasalahan dari intensi pindah kerja dan diharapkan untuk mengkaji masalah ini dengan jangkauan yang lebih luas dengan menambah variabel lain yang belum terungkap dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Anastasia, H. (2004). Pengaruh konsep diri terhadap kompetensi interpersonal pada remaja putra dan putri di SMU 3 Salatiga. *Psikowacana*, 3 (2), 1-15

Baron, R. A., & Byrne, D. (2005). *Psikologi sosial* (terjemahan Ratna Djuwita). Jakarta: Erlangga

Carmen. (2008). *Considerations about group influences on consumer behavior*. Craiova: Faculty of Economy and Business Administration.

Dacey, J., & Kenny M. (1997). *Human development-second edition*. United State of America: Times Mirror Higher Education Group Inc.

Engel, B. M. (1995). *Consumer Behavior* (8th Ed). USA: The Dryden Press.

Hamdan. (2013). Hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada remaja putri. *Psikostudia: Jurnal Psikologi*, 2 (2), 79-86.

Hawkins, B. M. (2007). *Consumer behavior, building marketing strategy*. (10th Edition). New York: The McGraw-Hill Companies, Inc.

Hurlock, E. B. (1999). *Psikologi perkembangan suatu pendekatan sepanjang rentang kehidupan* (terjemahan Istiwidayanti dan Soedjarwo). Jakarta: Erlangga.

Myers, D. G. (2012). *Psikologi sosial* (Jilid 1 Edisi ke-10). Jakarta: Salemba Humanika.

Mönks, F. J., Knoers, A. M. P., & Haditono, S. R. (2006). *Psikologi perkembangan: pengantar dalam berbagai bagiannya*. Yogyakarta: UGM Press.

Prabawa, S. T. (2002). Perilaku konsumen tinjauan aspek budaya. *Fokus Ekonomi*, 1 (1), 28-37.

Rosandi, A. F. (2004). *Perbedaan perilaku konsumtif antara mahasiswa pria dan wanita di Universitas Katolik Atma Jaya*. (Skripsi tidak diterbitkan). Universitas Atma Jaya, Jakarta.

Santrock, J. W. (2003). *Adolescence: perkembangan remaja Edisi 6* (terjemahan Shinto B. Adelar & Sherly Saragih). Jakarta: Erlangga.

Sarwono, S W. (2002). *Psikologi sosial: individu dan Teori-teori psikologi sosial*. Jakarta: Balai Pustaka

Setiadi, N. J. (2003). *Perilaku konsumen*. Bogor: Kencana.

Sumartono. (2002). *Terperangkap dalam iklan: Meneropong imbas pesan iklan Televisi*. Bandung: Alfabeta.

Sutisna. (2001). *Perilaku konsumen dan komunikasi pemasaran*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Suyasa, P., & Francisca. (2005). Perbandingan perilaku konsumtif berdasarkan metode pembayaran. *Jurnal Phronesis*, 7 (2), 172-198.

Zebua, A. S., & Nurdjayadi, R. D. (2001). Hubungan antara konformitas dan konsep diri dengan perilaku konsumtif pada remaja putri. *Jurnal Phronesis*, 3 (6), 72-82.