

PENGARUH KEPRIBADIAN TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF SISWA SISWI KELAS XI SMK BUDHI WARMAN 1 JAKARTA

Ahmad Jauhari Hamid Ripki
Dosen Tetap STKIP Kusumanegara
Email : jauharirifki@yahoo.co.id

Abstrak : Permasalahan yang melatarbelakangi penelitian adalah kepribadian siswa/i yang introvert dan ekstrovert diduga memiliki pengaruh dalam perilaku konsumtif. Penelitian bertujuan untuk memperoleh pengaruh antara kepribadian terhadap perilaku konsumtif karena faktor kematangan dengan usia yang masih rentan, labil dan status sosial untuk diakui oleh lingkungan. Penelitian menggunakan metode pendekatan kuantitatif asosiatif dengan populasi berjumlah 230 siswa/i dengan menggunakan sampel sebanyak 34 siswa/i dengan teknik *random sampling*. Hasil perhitungan uji normalitas didapat $L_{O_{hitung}} < L_{O_{tabel}}$ yaitu subyek (x) = $0,031552941 < 0,151$ dan subyek (y) = $0,088235294 < 0,151$. Hasil perhitungan uji homogenitas didapat $F_{hitung} < F_{tabel}$ ($1,29 < 1,82$). Pengujian Hipotesis penelitian dilakukan dengan menghitung nilai koefisien *product moment* dan uji t didapat $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($10,42 > 1,69236$) yang berarti H_0 ditolak. Hasil Penelitian disimpulkan bahwa ada pengaruh yang signifikan kepribadian terhadap perilaku konsumtif, terlihat dari kepribadian introvert karena kurang bersosialisasi sehingga keputusan konsumtif pada diri sendiri, sedangkan ekstrovert dipengaruhi oleh lingkungan sosial yang lebih dominan. Kesimpulan penelitian kepribadian berpengaruh terhadap perilaku konsumtif apabila siswa/i tidak memiliki kekuatan karakter yang kuat sehingga mudah dipengaruhi faktor internal dan faktor eksternal.

Kata Kunci: kepribadian, perilaku konsumtif

Pendahuluan

Setiap individu memiliki kecenderungan perilaku baku atau berlaku yang dilakukan secara terus menerus, sehingga menjadi konsisten dalam menghadapi situasi tertentu. Kepribadian sering diartikan sebagai ciri-ciri yang menonjol pada diri individu sehingga menjadi ciri khas pribadi individu tersebut, seperti individu yang pemalu disebut sebagai “kepribadian pemalu” dan individu yang yang supel disebut sebagai “kepribadian supel”. Kepribadian adalah keseluruhan sikap, ekspresi, perasaan, tempramen, ciri khas dan juga perilaku individu. Sikap, perasaan dan tempramen akan terwujud dalam tindakan pada situasi tertentu.

Kepribadian setiap individu memiliki bentuk yang khas dan unik sehingga menjadi identitas setiap individu. Bentuk kepribadian dibagi menjadi dua, yakni bentuk kepribadian *ekstrovert* dan bentuk kepribadian *introvert*.

Individu yang memiliki bentuk kepribadian *ekstrovert* cenderung mengarahkan diri lebih banyak ke luar dari pada ke dalam diri sendiri. Individu yang memiliki bentuk kepribadian *ekstrovert* memiliki sifat sosial, lebih banyak berbuat dari pada merenung dan berpikir dan lebih senang berada di keramaian atau kondisi yang terdapat banyak orang daripada tempat sunyi.

Individu yang memiliki bentuk kepribadian *introvert* cenderung lebih mementingkan dunia internal pikiran, perasaan, dan fantasi dan cenderung mampu mencukupi dirinya sendiri. Individu yang *introvert* lebih senang berada dikesunyian atau kondisi tenang daripada banyak orang. Individu yang *introvert* dalam penyesuaiannya dengan dunia luar mungkin kurang baik, karena individu dengan kepribadian *introvert* jiwanya tertutup, sukar bergaul dan

berhubungan dengan orang lain, serta kurang dapat menarik hati orang lain.

Individu yang *ekstrovert* lebih bersikap positif dan terbuka, mudah bergaul dan berhubungan dengan orang lain. Bahaya yang mungkin terjadi bagi individu *ekstrovert* ialah apabila ikatan terhadap dunia luar terlampau kuat, individu menjadi mudah untuk tenggalam di dalam dunia objektif dan akan menyebabkan individu kehilangan dirinya atau asing terhadap dunia subjektif sendiri, sehingga memungkinkan individu memiliki perilaku yang menyimpang yang disebabkan oleh sikap yang terbuka dan tidak terlalu mengenal diri sendiri.

Perilaku menyimpang merupakan hasil dari sosialisasi yang tidak sempurna karena mengadopsi sub-budaya yang menyimpang. Ketidaksempurnaan proses sosialisasi itu disebabkan oleh individu atau kelompok yang gagal untuk mengidentifikasi diri agar pola perilaku dapat sesuai dengan kaidah-kaidah atau norma dan nilai sosial yang berkembang dan berlaku dalam masyarakat. Pelanggaran terhadap norma, kaidah, dan tata nilai dapat dianggap sebagai perbuatan atau perilaku yang menyimpang dalam kehidupan masyarakat, sehingga semua tindakan setiap individu dibatasi oleh aturan (norma) untuk berbuat dan berperilaku sesuai dengan sesuatu yang dianggap baik oleh masyarakat, namun terkadang masih banyak ditemui tindakan-tindakan yang tidak sesuai dengan aturan (norma) yang berlaku pada masyarakat.

Penyimpangan perilaku dapat dilihat berdasarkan sifat, yakni penyimpangan primer dan penyimpangan sekunder, yang saling terkait satu sama lain kemudian menghasilkan hubungan sebab akibat. Penyimpangan perilaku sekunder cenderung didahului oleh penyimpangan primer. Individu yang ingin menunjukkan bahwa mampu dapat mengikuti *mode* yang sedang *trend*, akan tetapi dapat menjadikan masalah baru ketika individu cenderung selalu mengikuti *mode* yang terus berubah, sehingga tidak pernah puas dengan segala kemampuan yang dimiliki.

Perilaku konsumtif adalah gaya hidup mewah yang tidak mempertimbangkan efek-efek dari perilaku tersebut. Perilaku konsumtif bahkan sangat merugikan individu dalam taraf personal, walaupun perilaku konsumtif tidak termasuk kedalam kategori gangguan perilaku. Perilaku konsumtif merupakan suatu perilaku membeli dan menggunakan barang yang tidak didasarkan pada pertimbangan yang rasional dan memiliki kecenderungan untuk mengkonsumsi sesuatu tanpa batas dimana individu lebih mementingkan faktor keinginan dari pada kebutuhan serta ditandai oleh adanya kehidupan mewah dan berlebihan, penggunaan segala hal yang paling mewah yang memberikan kepuasan dan kenyamanan fisik.

Masa remaja merupakan masa transisi yang paling sulit, karena perubahan-perubahan yang terjadi pada diri seorang remaja, maka seorang remaja dituntut untuk sedikit mengurangi sifat, dan perilakunya pada masa anak-anak. Perubahan-perubahan berupa secara fisik, emosional, tingkah laku, pikiran dan harga diri, ini yang menyebabkan remaja mengalami krisis identitas dan sulit untuk menentukan pilihan-pilihan yang akan mereka ambil.

Bagi para produsen kelompok usia remaja merupakan salah satu pasar yang potensial, karena pola konsumsi manusia terbentuk pada saat usia remaja. Selain itu, remaja biasanya mudah terbuju rayuan iklan, suka ikut-ikutan teman, tidak realistis dan cenderung boros dalam menggunakan uangnya serta sangat mudah untuk dipengaruhi oleh faktor yang ada diluar diri, seperti keluarga, lingkungan pergaulan, teman sebaya, dan teman sekolah. Sifat-sifat remaja inilah yang mengakibatkan remaja dianggap sebagai sasaran pasar yang menguntungkan, dalam perkembangan akan menjadi orang-orang dewasa dengan gaya hidup konsumtif. Gaya hidup konsumtif harus didukung oleh kekuatan finansial yang memadai. Masalah akan tambah besar apabila pencapain tingkat finansial itu dilakukan dengan segala macam cara yang tidak sehat. Mulai dari pola bekerja yang berlebihan sampai menggunakan cara instan seperti korupsi.

Pada akhirnya perilaku konsumtif bukan saja memiliki dampak ekonomi, tapi juga dampak psikologis, sosial bahkan etika.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat dirumuskan “Apakah kepribadian mempengaruhi perilaku konsumtif siswa/i kelas XI di SMK Budhi Warman 1 Jakarta?”

Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kepribadian terhadap perilaku Konsumtif siswa/i kelas XI di SMK Budhi Warman 1 Jakarta.

Kajian Teori

Perilaku Konsumtif

Freddy dalam Freddy mengemukakan bahwa, “Perilaku konsumen merupakan suatu studi tentang proses pengambilan keputusan oleh konsumen dalam memilih, membeli, memakai, serta memanfaatkan barang, jasa, gagasan, atau pengalaman dalam rangka memuaskan kebutuhan mereka (Freddy Rangkuti. 2013)

Gerald Zalman dan Melanie Walendorf dalam Danang Sunyoto, menjelaskan bahwa perilaku konsumen adalah tindakan-tindakan, proses, dan hubungan sosial yang dilakukan oleh individu, kelompok, dan organisasi dalam mendapatkan, menggunakan suatu produk atau lainnya sebagai suatu akibat dari pengalamannya dengan produk, pelayanan, dan sumber-sumber lainnya. (Danang Sunyoto. 2015)

Fromm dalam Erich Fromm mendefinisikan: “Perilaku konsumtif adalah perilaku berkonsumsi yang boros dan berlebihan, yang lebih mendahulukan keinginan daripada kebutuhan, serta tidak ada skala prioritas dan dapat diartikan dengan gaya hidup bermewah-mewahan. Menurut Fromm perilaku mengkonsumsi produk secara berlebihan dapat berakibat *Consumption Hungry*. *Consumption Hungry* adalah keinginan untuk mengkonsumsi sesuatu secara berlebihan demi memenuhi rasa

puas yang dapat membuat seseorang menjadi konsumtif. (Erich Fromm. 1995)

Pendapat ahli dapat diartikan bahwa, sifat pemborosan dalam perilaku konsumtif yang melekat pada individu apabila membeli dan mengkonsumsi barang dan jasa yang didasari pada keinginan (*want*) dan bukan pada kebutuhan (*need*).

Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif

1. Faktor internal

Motivasi individu dalam membeli barang atau jasa, motivasi merupakan pendorong perilaku individu, tidak terkecuali dalam melakukan pembelian atau penggunaan jasa uang tersedia di pasaran.

Pembelian yang dilakukan oleh individu merupakan suatu rangkaian proses belajar. Pengalaman masa lalu yang menyenangkan dengan suatu barang atau jasa yang dibeli, akan menentukan seseorang untuk membeli barang atau jasa yang sama di masa yang akan datang. Pengalaman yang kurang menyenangkan di masa lalu terhadap suatu barang atau jasa akan memberikan pelajaran kepada konsumen untuk tidak membeli di masa yang akan datang.

2. Faktor eksternal

Perilaku konsumtif adalah kebudayaan, kelas sosial, kelompok referensi dan media massa. Individu dengan akal budi telah mengembangkan berbagai macam sistem dari perilaku demi keperluan hidup. Kebudayaan adalah hasil karya manusia, mempunyai aturan atau berpola, bagian dari masyarakat, menunjukkan kesamaan tertentu tetapi terdapat variasi dan terintegrasi secara keseluruhan. Perilaku membeli antara kelas sosial yang satu akan berbeda dengan kelas sosial yang lain. Individu dari golongan bawah akan menggunakan uangnya dengan lebih cermat, sedangkan kelas sosial yang golongan atas

akan cenderung lebih bebas dalam berbelanja

Dimensi-dimensi Perilaku Konsumtif

Erich Fromm dalam Suci Agustia berpendapat bahwa perilaku konsumtif dapat terlihat dari dimensi – dimensi , yaitu sebagai berikut “(1) pemenuhan keinginan (*wants*); (2) barang diluar jangkauan; (3) barang tidak produktif; (4) status”. (Suci, Agustia. 2012).

Kepribadian

Istilah kepribadian dalam bahasa inggris adalah *personality*, istilah ini berasal dari bahasa Yunani yaitu personal yang berarti topeng. Istilah topeng berkenaan dengan salah satu atribut yang dipakai oleh para pemain sandiwara pada zaman Yunani Kuno. (Ujam Jaenudin. 2013)

“kepribadian adalah organisasi dinamis dalam individu sebagai sistem psikofisik yang menentukan caranya yang khas dalam menyesuaikan diri terhadap lingkungan. (*Personality is the dynamic organization within the individual of those psychophysical systems that determine his unique adjustment to his environment*)”. (Inge Hutagalung. 2007)

“istilah kepribadian ditunjukkan pada suatu organisme atau susunan dari sifat dan aspek tingkah laku lainnya yang saling berhubungan dalam suatu individu. Kepribadian bersifat psikofisik, bahwa individu berbuat dan bertindak seperti apa yang dilakukan, dan menunjukkan ciri-ciri khas yang membedakan individu itu dengan individu lainnya, termasuk sikap kepercayaan, nilai-nilai dan cita-cita, pengetahuan, dan keterampilan”. (Popi Sopiadin, Sohari Sahrani. 2011)

Bentuk Kepribadian Ekstrovert

Bentuk kepribadian *ekstrovert* merupakan bentuk kepribadian yang senang bicara, menyukai hal-hal yang bersifat sosial, dan berhubungan dengan orang lain. Bentuk kepribadian *ekstrovert* menurut pendapat Makmun Khairani dalam Makmun Kahirani adalah: “mudah mengambil keputusan, lebih

banyak berfikir pada masa sekarang, berfikir sehat, dan mempunyai pandangan hidup yang sesuai dengan kenyataan yang tidak muluk-muluk, biasanya mereka memilih pekerjaan sebagai pedagang, pekerja sosial, juru bicara, dan sebagainya, yaitu pekerjaan yang banyak melibatkan orang lain”. (Makmun Khairani. 2013.)

Menurut Moris dalam Popi Sopiadin yaitu: “kepribadian *ekstrovert* adalah suatu kepribadian yang dimiliki seseorang berdasarkan pengaruh dari hasil orientasi di luar diri yang dipilihnya sebagai suatu keputusan, jika hal ini dijadikan sebagai suatu kebiasaan, maka individu tersebut termasuk dalam kategori ekstrovert”. (Popi Sopiadin, Sohari Sahrani. 2011)

Bentuk Kepribadian Introvert

Bentuk kepribadian *introvert* merupakan bentuk kepribadian yang senang berdiam diri, menyukai hal yang sifatnya pribadi, sukar bersosialisasi dengan orang yang baru dikenalnya. Makmun Khairani dalam Psikologi Umum adalah: “seluruh perhatian diarahkan pada hidup dan jiwanya sendiri. Tingkah lakunya terutama ditentukan oleh bagaiannya tidak berarti dalam penentuan kelakuannya, sebab orang-orang bentuk ini kerap kali tidak mempunyai kontak dengan lingkungannya, biasanya mereka dikenal sebagai seorang pendiam, yang sukar diselaami batinnya”. (Makmun Khairani. 2013)

Moris dalam Popi Sopiadin, yaitu: “orang yang bersifat *introvert* dipengaruhi oleh dunia subjektif, yaitu dirinya sendiri. orientasinya lebih banyak tertuju kepada dirinya sendiri, pikiran, perasaan dan tingkah lakunya ditentukan oleh faktor subjektif”. (Popi Sopiadin, Sohari Sahrani. 2011)

Dapat disimpulkan bahwa, seorang remaja yang memiliki bentuk kepribadian *introvert* adalah seseorang yang memiliki pemahaman yang baik terhadap diri sendiri dan cenderung menarik diri terhadap kontak sosial di masyarakat sekitar dirinya, karena minat dan perhatiannya lebih fokus pada kedalam melalui fantasi-fantasi, mimpi-mimpi dan presepsi-

persepsi yang ia ciptakan sendiri, dan ia sangat selektif dalam memandang dunia luar dari sudut pandang subjektif serta seorang *introver* merasa bahwa ia mampu memenuhi segala kebutuhannya sendiri.

Remaja

Masa remaja merupakan satu periode dari perkembangan manusia. Masa ini merupakan masa perubahan atau peralihan dari masa kanak-kanak ke masa dewasa yang meliputi perubahan biologis, perubahan psikologis, dan perubahan sosial.

“Transisi perkembangan masa remaja berarti sebagian perkembangan masa kanak-kanak masih dialami namun sebagian kematangan masa dewasa sudah dicapai. Bagian dari masa kanak-kanak itu antara lain proses pertumbuhan biologis misalnya tinggi badan masih terus bertambah. Adapun bagian dari masa dewasa antara lain proses kematangan semua organ tubuh termasuk fungsi reproduksi dan kematangan kognitif yang ditandai dengan mampu berpikir secara abstrak”. (Yudrik Jahja, 2011).

Secara psikologis, masa remaja adalah usia dimana individu berintegrasi dengan masyarakat dewasa, usia dimana anak tidak lagi merasa di bawah tingkat orang-orang yang lebih tua melainkan berada dalam tingkatan yang sama, sekurang-kurangnya dalam masalah hak. Integrasi dalam masyarakat (dewasa) mempunyai banyak aspek efektif, kurang lebih berhubungan dengan masa puber. Termasuk juga perubahan intelektual yang mencolok.

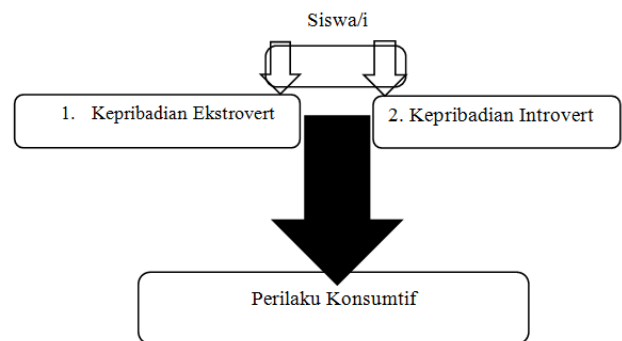
Transformasi intelektual yang khas dari cara berpikir remaja ini memungkinkannya untuk mencapai integrasi dalam hubungan sosial orang dewasa, yang kenyataannya merupakan ciri khas yang umum dari periode perkembangan ini”. (Yudrik Jahja, 2011). Awal masa remaja berlangsung dari 13-16 tahun atau 17 tahun dan akhir masa remaja akhir bermula dari usia 16 atau 17 tahun sampai 18 tahun, yaitu usia matang secara hukum. Dengan demikian akhir masa remaja merupakan periode yang singkat.

Kerangka Berpikir

Setiap remaja tentu memiliki masing-masing bentuk kepribadian. Bentuk-bentuk dari kepribadian antara lain, introvert dan ekstrovert. Bentuk-bentuk kepribadian sangat berpengaruh terhadap perilaku konsumtif seorang remaja, karena kepribadian dan perilaku sangatlah berpengaruh. Kepribadian seorang remaja sudah mengarah kepada hal yang negatif seperti perilaku konsumtif. Kerangka berpikir dalam penelitian dapat digambarkan dalam bagan sebagai berikut:

Gambar

Pengaruh Kepribadian terhadap Perilaku Konsumtif Siswa/i.



Metode Penelitian

Pendekatan yang digunakan pada penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif, dan metode yang akan diberikan adalah metode angket atau kuesioner.

Penelitian ini dilaksanakan di SMK Budhi Warman 1 Jakarta, jalan Raya Bogor km 19 Jakarta Timur. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh siswa kelas XI SMK Budhi Warman 1 Jakarta, yaitu sebanyak 230 siswa/i dengan 4 jurusan.

Sampel

Menurut Suharsimi Arikunto “Sampel penelitian diambil berdasarkan jumlah populasi, apabila populasi tersebut kurang dari 100, sampel yang digunakan adalah seluruh populasi, tetapi jika jumlah populasi lebih dari 100 maka jumlah

sampel dapat diambil sekitar 10% - 15% atau 20% - 25% ”. (Suharsimi Arikunto. 2002)

$$t = \frac{r\sqrt{N-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Populasi Penelitian Siswa kelas XI SMK Budhi Warman 1 Jakarta

| No. | Kelas | Jumlah Siswa |
|---------------|---------|--------------------|
| 1 | XI AP | 40 Siswi |
| 2 | XI MM 1 | 42 Siswa/i |
| 3 | XI MM2 | 42 Siswa/i |
| 4 | XI AK 1 | 34 Siswa/i |
| 5 | XI AK 2 | 28 Siswa/i |
| 6 | XI TKJ | 44 siswa |
| Jumlah | | 230 Siswa/i |

Keterangan:

- t = signifikan korelasi
- r = koefisien korelasi
- n = jumlah sampel

Hasil Penelitian Dan Pembahasan

1. Kepribadian

Data tentang kepribadian telah diperoleh berdasarkan jawaban dari setiap butir pernyataan pada angket yang telah diisi oleh 34 siswa/i kelas XI SMK Budhi Warman 1 Jakarta dan hasil skor ditabulasikan sebagai berikut :

Tabel 4.1
Tabulasi Data Kepribadian

Sampel Penelitian Siswa/i kelas XI SMK Budhi Warman 1 Jakarta

| No. | Kelas | Jumlah Siswa/I | Presentase | Jumlah Sampel Perkelas |
|---------------|---------|--------------------|------------|------------------------|
| 1 | XI AP | 40 Siswi | 15% | 6 Siswa |
| 2 | XI MM 1 | 42 Siswa/i | 15% | 6 Siswa/i |
| 3 | XI MM2 | 42 Siswa/i | 15% | 6 Siswa/i |
| 4 | XI AK 1 | 34 Siswa/i | 15% | 5 Siswa/i |
| 5 | XI AK 2 | 28 Siswa/i | 15% | 4 Siswa/i |
| 6 | XI TKJ | 44 siswa | 15% | 7 Siswa/i |
| Jumlah | | 230 Siswa/i | 15% | 34 Siswa/i |

| No | Responden | Skor | No. | Responden | Skor |
|--------------------|-----------|------|-----|-----------|-------------|
| 1. | A | 79 | 18. | R | 82 |
| 2. | B | 96 | 19. | S | 100 |
| 3. | C | 83 | 20. | T | 79 |
| 4. | D | 72 | 21. | U | 72 |
| 5. | E | 88 | 22. | V | 89 |
| 6. | F | 89 | 23. | W | 86 |
| 7. | G | 97 | 24. | X | 80 |
| 8. | H | 88 | 25. | Y | 80 |
| 9. | I | 79 | 26. | Z | 81 |
| 10 | J | 76 | 27. | AA | 87 |
| 11 | K | 83 | 28. | AB | 87 |
| 12 | L | 82 | 29. | AC | 85 |
| 13 | M | 78 | 30. | AD | 86 |
| 14 | N | 92 | 31. | AE | 92 |
| 15 | O | 84 | 32. | AF | 98 |
| 16 | P | 78 | 33. | AG | 91 |
| 17 | Q | 83 | 34 | AH | 96 |
| Jumlah Skor | | | | | 2898 |

Tekhnik Pengumpulan Data Uji Coba Instrumen Penelitian Hipotesis Statistika

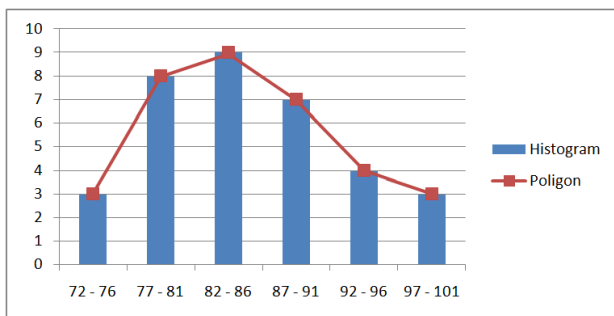
Pengujian hipotesis diperlukan untuk menganalisis data yang berkaitan dengan variabel bebas dan variabel terikat pada rumusan masalah penelitian, Rumus t-test sebagai berikut” (Kusdiwelirawan. 2014)

Hasil pengolahan data dari angket, diperoleh, kepribadian skor terendah 72 dan skor tertinggi 100.

Distribusi Frekuensi Kepribadian
Siswa/i Kelas XI SMK Budhi Warman 1 Jakarta

| No | Kelas Interval (Skor) | Nilai Tengah (X) | (x) ² | Batas Nyata | Frekuensi | | f.x | f.x ² |
|--------|-----------------------|------------------|------------------|--------------|-------------|---------------|------|------------------|
| | | | | | Absolut (f) | Kumulatif (F) | | |
| 1. | 72 – 76 | 74 | 5476 | 71,5 – 76,5 | 3 | 3 | 222 | 16428 |
| 2. | 77 – 81 | 79 | 6241 | 76,5 – 81,5 | 8 | 11 | 632 | 49928 |
| 3. | 82 – 86 | 84 | 7056 | 81,5 – 86,5 | 9 | 20 | 756 | 63504 |
| 4. | 87 – 91 | 89 | 7921 | 86,5 – 91,5 | 7 | 27 | 623 | 55447 |
| 5. | 92 – 96 | 94 | 8836 | 91,5 – 96,5 | 4 | 31 | 376 | 35344 |
| 6. | 97 – 101 | 99 | 9801 | 96,5 – 101,5 | 3 | 34 | 297 | 29403 |
| Jumlah | | | | | 34 | 124 | 2906 | 250054 |

Penyebaran data distribusi frekuensi kepribadian dapat digambarkan dalam bentuk grafik sebagai berikut :



Tabulasi Data Perilaku Konsumtif

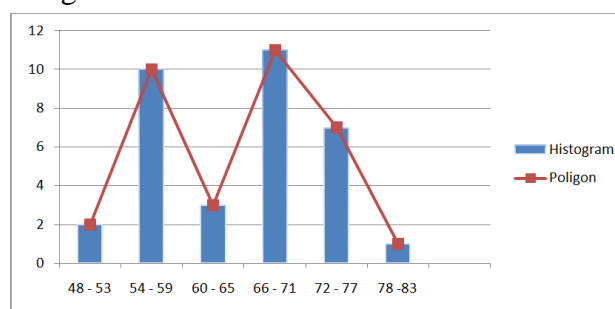
| No. | Responden | Skor | No. | Responden | Skor |
|-------------|-----------|------|-----|-----------|------|
| 1. | A | 56 | 18. | R | 66 |
| 2. | B | 58 | 19. | S | 59 |
| 3. | C | 55 | 20. | T | 56 |
| 4. | D | 55 | 21. | U | 69 |
| 5. | E | 65 | 22. | V | 76 |
| 6. | F | 68 | 23. | W | 68 |
| 7. | G | 48 | 24. | X | 65 |
| 8. | H | 56 | 25. | Y | 68 |
| 9. | I | 53 | 26. | Z | 63 |
| 10. | J | 68 | 27. | AA | 72 |
| 11. | K | 76 | 28. | AB | 67 |
| 12. | L | 83 | 29. | AC | 76 |
| 13. | M | 77 | 30. | AD | 66 |
| 14. | N | 75 | 31. | AE | 56 |
| 15. | O | 70 | 32. | AF | 66 |
| 16. | P | 55 | 33. | AG | 68 |
| 17. | Q | 58 | 34. | AH | 75 |
| Jumlah Skor | | | | | 2212 |

Hasil pengolahan data dari angket perilaku konsumtif, diperoleh skor terendah 48 dan skor tertinggi 83

Distribusi Frekuensi Perilaku Konsumtif

| No | Kelas Interval (Skor) | Nilai Tengah (X) | (x) ² | Batas Nyata | Frekuensi | | f.x | f.x ² |
|--------|-----------------------|------------------|------------------|-------------|-------------|---------------|-------|------------------|
| | | | | | Absolut (f) | Kumulatif (F) | | |
| 1. | 48 – 53 | 50,5 | 2550,25 | 47,5 – 53,5 | 2 | 2 | 101 | 5100,5 |
| 2. | 54 – 59 | 56,5 | 3192,25 | 53,5 – 59,5 | 10 | 12 | 565 | 31922,5 |
| 3. | 60 – 65 | 62,5 | 3906,25 | 59,5 – 65,5 | 3 | 15 | 187,5 | 11718,75 |
| 4. | 66 – 71 | 68,5 | 4692,25 | 65,5 – 71,5 | 11 | 26 | 753,5 | 51614,75 |
| 5. | 72 – 77 | 74,5 | 5550,25 | 71,5 – 77,5 | 7 | 33 | 521,5 | 38851,75 |
| 6. | 78 – 83 | 80,5 | 6480,25 | 77,5 – 83,5 | 1 | 34 | 80,5 | 6480,25 |
| Jumlah | | | | | 34 | 34 | 2209 | 145688,5 |

Tabel distribusi hasil angket perilaku konsumtif dapat dibuat dalam bentuk grafik sebagai berikut :



Analisis data yang dilakukan menunjukkan bahwa adanya pengaruh antara kepribadian dengan perilaku konsumtif siswa/i kelas XI di SMK Budhi Warman I Jakarta. Demikian hipotesis yang berbunyi “terdapat pengaruh kepribadian dengan perilaku konsumtif kelas XI di SMK Budhi Warman I Jakarta” dapat diterima.

Hasil perhitungan dengan uji-t diperoleh $t_{hitung} = 10,42$ setelah dihitung pada nilai t_{tabel} pada taraf signifikan $\alpha = 0,05$ dengan derajat kebebasan = 33 didapat $t_{tabel} = 1.69236$, maka $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $10,42 > 1.69236$, sehingga membuktikan bahwa terdapat pengaruh yang sangat signifikan antara Kepribadian dengan Perilaku Konsumtif siswa/i SMK Budhi Warman I Jakarta.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa bentuk kepribadian ekstrovert siswa/i kelas XI SMK Budhi Warman I Jakarta memiliki pengaruh terhadap perilaku konsumtif, karena siswa/i ekstrovert cenderung bertindak sesuai situasi yang sedang terjadi, memiliki banyak teman sehingga membuat siswa/i ekstrovert

cenderung lebih senang berada di luar rumah dan memilih bermain dengan teman-temannya, siswa/i ekstrovert cenderung agresif, siswa/i ekstrovert senang dengan perubahan, hal ini menyebabkan siswa/i berbelanja dan muncul perilaku konsumtif. Siswa/i SMK Budhi Warman 1 dengan bentuk kepribadian introvert tidak memiliki pengaruh terhadap perilaku konsumtif, sebab siswa/i introvert bersikap lebih tenang, merencanakan masa depan yang indah, pola hidupnya yang teratur, tidak mudah marah, dan cenderung mengambil jarak dengan orang lain kecuali dengan teman dekatnya.

Hasil penelitian diperkuat dengan pendapat Eysenck yang menyatakan ciri-ciri bentuk kepribadian ekstrovert merupakan individu yang cenderung bertindak sesuai situasi yang sedang terjadi, memiliki banyak teman sehingga membuat siswa/i ekstrovert cenderung lebih senang berada di luar rumah dan memilih bermain dengan teman-temannya, siswa/i ekstrovert cenderung agresif, siswa/i ekstrovert senang dengan perubahan, hal ini menyebabkan siswa/i berbelanja dan muncul perilaku konsumtif, sedangkan individu dengan bentuk kepribadian kepribadian introvert merupakan individu yang bersikap lebih tenang, merencanakan masa depan yang indah, pola hidupnya yang teratur, tidak mudah marah, dan cenderung mengambil jarak dengan orang lain kecuali dengan teman dekatnya.

Perilaku konsumtif merupakan proses individu dalam membuat keputusan untuk membeli barang yang diinginkan atau dibutuhkan oleh diri sendiri. Erich Fromm berpendapat bahwa perilaku konsumtif dapat terlihat dari dimensi-dimensi. Individu tidak pernah merasa puas sampai barang yang diinginkan dimiliki, individu tidak lagi mencari kebutuhan diri dan kegunaan barang, dan konsumsi barang menjadi berlebihan, sehingga mengakibatkan barang tidak terpakai, serta individu dalam memiliki barang mempertimbangkan status.

Pendapat kedua ahli dapat disimpulkan, bahwa siswa/i dengan bentuk kepribadian

ekstrovert yang memiliki pengaruh terhadap perilaku konsumtif. Siswa/i dengan bentuk kepribadian introvert tidak memiliki pengaruh terhadap perilaku konsumtif.

Kesimpulan

1. Siswa/i introvert bersikap lebih tenang, merencanakan masa depan yang indah, pola hidup yang teratur, tidak mudah marah, dan cenderung mengambil jarak dengan orang lain kecuali dengan teman dekatnya.
2. Siswa/i ekstrovert cenderung lebih senang berada di luar rumah dan memilih bermain dengan teman-temannya, siswa/i ekstrovert cenderung agresif, siswa/i ekstrovert senang dengan perubahan, hal ini menyebabkan siswa/i berbelanja dan muncul perilaku konsumtif.
3. Perilaku siswa/i konsumtif terlihat dari dimensi yang tidak pernah merasa puas dan akan membeli barang tidak lagi sesuai dengan kebutuhan dan kegunaan, namun cenderung pada keinginan. dan konsumsi barang menjadi berlebihan, sehingga mengakibatkan barang tidak terpakai, serta individu dalam memiliki barang mempertimbangkan status.
4. Perilaku siswa/i yang introvert akan terjadi apabila merasa galau, bimbang, dan kesepian, sehingga melakukan konsumtif dengan membeli barang yang bukan kebutuhan, namun keinginan. Perilaku konsumtif siswa/i yang ekstrovert terjadi akibat terpengaruh oleh lingkungan. Pengaruh kepribadian siswa/i terhadap perilaku konsumtif terjadi dengan tidak melihat siswa/i yang introvert dan ekstrovert ketika sama-sama memiliki pandangan yang didasarkan pada kebutuhan, tetapi lebih cenderung pada keinginan

Daftar Pustaka

- Freddy Rangkuti. 2013. *Customer Service satisfaction and Call Center Berdasarkan ISO 9001*. Gramedia Pustaka Utama
- Danang Sunyoto. 2015. *Perilaku Konsumen dan Pemasaran*. CAPS (Center of Academic Publishing Service)
- Erich Fromm. 1995. *Masyarakat Yang Sehat*. Penerjemah: Thomas Bambang Murtianto. Edisi Pertama. Yayasan Obor. Jakarta.
- Ujam Jaenudin. 2013. *Psikologi Kepribadian*. Bandung: Pustaka Setia
- Inge Hutagalung. 2007. *Pengembangan Kepribadian*. PT Indeks. Jakarta
- Popi Sopiati, Sohari Sahrani. 2011. *Psikologi Belajar Dalam Prespektif Islam*. Ghalia Indonesia. Bogor
- Makmum Khairani. 2013. *Psikologi Umum*. Aswaja. Yogyakarta
- Yudrik Jahja. 2011. *Psikologi Perkembangan*. Kencana. Jakarta
- Kusdiwelirawan. 2014. *Statistik Pendidikan*. Jakarta. UHAMKA PRESS; Hlm. 168